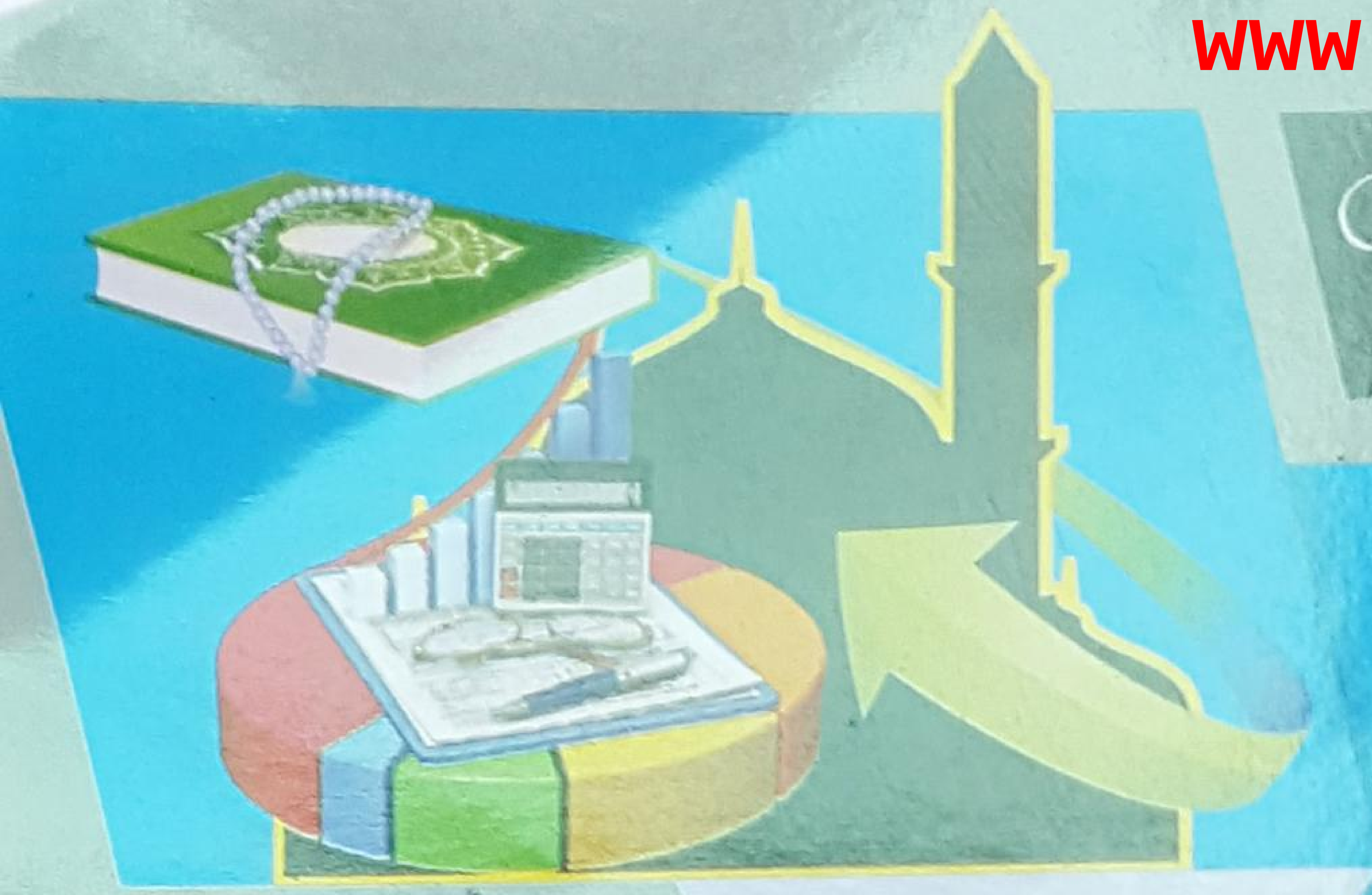
Weekly
Sharia & Business

قیمت: 50 روپے

جلد: 4 ...... شمارہ: 27



ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

27 جولائی تا 02 اگست 2016ء
بمطابق 21 تا 27 شوال 1437ھ

Regd. No: MC1404

- HSBC بینک نے برطانوی مسلمانوں کے اکاؤنٹس کیوں بند کیے؟
- اسلامی بینکاری - چند اشکالات کا جائزہ
- پروڈکٹ کی کوالٹی کو یوں بہتر بنایئے



بزنس پلاننگ

بزنس شروع کرنے اور پروان چڑھانے کے اصول

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

ایڈیٹر کے قلم سے

حرفِ اول

مالیاتی اختراع

اسلامی مالیات بلکہ اسلامی بینکاری نے علوم کے نت نئے دروازے کھول دیے ہیں۔ دنیا بھر میں فائنانشل انوویشن کا دور دورہ ہے۔ سب سے زیادہ زور اس پر ہے کہ ایسی پروڈکٹس بنائی جائیں جو ایک طرف تو جدید مالیاتی ضروریات سے ہم آہنگ ہوں تو دوسری طرف اسلامی قوانین پر بھی پوری اتر رہی ہوں۔ ایسی مصنوعات جو تیزی سے بدلتے معاشی حالات میں بھی دیرپا ثابت ہوں اور مستقبل کی ضروریات کو بھی پورا کرسکیں۔ بعض ماہرین کہتے ہیں کہ ایسی مصنوعات بنائی جائیں، جنھیں مالیاتی بازار میں ساکھ بھی حاصل ہو اور شریعت کے اصولوں کے بھی عین مطابق ہوں۔

اسلامی مالیات کو ایسے میدان میں آگے بڑھنا ہے جہاں اس کا حریف سودی نظام ایک طویل عرصے سے حکمرانی کررہا ہے۔ سودی نظام اپنی بقا اور ترقی پر سمجھوتے کے لیے تیار نہیں۔ مروجہ نظام کی طرف سے آئے روز نت نئی پروڈکٹس منظر عام پر لائی جاتی ہیں۔ ان پروڈکٹس میں تمام تر وہ خوبیاں موجود ہوتی ہیں جو کسی بھی شخص کو زیادہ نفع اور کم خطرے کی بنیاد پر قائل کرسکتی ہیں۔ اس لیے اسلامی مالیاتی نظام کو جہاں اپنی بقا کے اعتبار سے چیلنج درپیش ہے، وہیں پر اسے تحقیق و ترقی کے میدان میں بھی مشکلات کا سامنا ہے۔ اسلامی مالیات کے لیے ایک مشکل چیلنج پیچیدگیوں کا حل تلاش کرنا بھی ہے۔ جب کسی بھی مروجہ پروڈکٹ کا متبادل تلاش کرنے کی بات ہوتی ہے، تو عمومی طور پر مروجہ پروڈکٹ میں ہی کچھ تبدیلیاں کرکے اسلامی قوانین کے مطابق ڈھال لیا جاتا ہے۔ مگر اس میں سب سے بڑی مشکل عام شخص کو اسلامی اور سودی نظام میں فرق پر قائل کرنا ہے، نیز نئی پروڈکٹ کو پیچیدگیوں اور گنجلکوں سے پاک رکھنا ہے۔

اب مشکل دوطرفہ ہے۔ اگر اسلامی پروڈکٹس دھڑا دھڑ بنائی جائیں گی تو لوگ کہیں گے کہ حیلوں کا دروازہ کھل گیا ہے۔ اس سے بے اعتمادی اور بے یقینی میں اضافہ ہوگا۔ اس کے بالمقابل اگر زیادہ احتیاط کیا جائے گا تو پھر گاہک رفتہ رفتہ اسلامی مالیات سے منہ موڑ کر سودی نظام کی طرف چلے جائیں گے۔ علماء اور فقہاء کے لیے یہ مسئلہ اس لیے بھی اہم ہے کہ انہیں سب سے پہلے اپنے ہی حلقوں کی طرف سے مخالفت کا سامنا کرنا پڑے گا۔

اب آپ عملی زندگی میں دیکھیں تو اسلامی مالیات کو ایک ایسے ماحول میں پروان چڑھنا ہے جہاں تمام تر حالات ناموافق ہیں۔ قوانین اس کی حمایت نہیں کرتے، عوام اس کی طرف بڑھنے کو تیار نہیں، اہل علم شکوک شبہات کا شکار ہیں اور ہر سو سودی نظام کا دور دورہ ہے۔ ملک بھر میں چند ایک کے سوا سب طرف سودی اداروں کا چرچا ہے۔

پھر متفقہ فقہی اداروں کی کمی دوسرا بڑا بحران ہے۔ اس کی وجہ سے متعدد مسائل حل نہیں ہو پاتے، متبادل پر اتفاق نہیں ہو پاتا اور ایک جگہ بیٹھ کر مسائل پر غور نہیں ہو پاتا۔ اسلامی مالیات سے لوگوں کو توقعات زیادہ ہیں، مگر عملی طور پر اسلامی نام پر جمع کردی اثاثے اونٹ کے منہ میں زیرے کے برابر ہیں۔ جب تک اسلامی مالیاتی اداروں کے اثاثے نہیں بڑھیں گے وہ تحقیق و ترقی پر کیسے خرچ کرسکیں گے؟ وہ نت نئی مصنوعات کی تیاری پر زیادی سرمایہ کیسے خرچ کرسکیں گے؟ شاید ایک بڑا سبب افراد کی کمی بھی ہے۔ ابھی تک سودی نظام کو فروغ دینے، پڑھنے پڑھانے اور پھیلانے کے سیکڑوں ادارے وجود میں آچکے ہیں، مگر اسلامی مالیات کو پڑھنے، پڑھانے اور فروغ دینے والے افراد کی تعداد آٹے میں نمک کے برابر ہے۔

عبدالمنعم فائز

شریعہ اینڈ بزنس
ہفت روزہ
شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

کرنیں

القرآن — کفر اور دوزخ

اور جن لوگوں نے کفر اختیار کیا ہوگا اور ہماری آیتوں کو جھٹلایا ہوگا، وہ دوزخ والے ہوں گے، جس میں وہ ہمیشہ رہیں گے، اور وہ بہت بُرا ٹھکانہ ہے۔

(التغابن:10)

الحدیث — دعا مانگیے!

حضرت ام سلمہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم فجر کی نماز کا سلام پھیرنے کے بعد یہ دعا مانگتے: ''اے اللہ! ہمیں نفع دینے والا علم، قبول ہونے والا عمل اور پاکیزہ رزق عطا فرما۔''

(مشکوۃ المصابیح:220)

ایڈیٹر
عبدالمنعم فائز

اسسٹنٹ ایڈیٹر
عمر فاروق راشد
انعام اللہ بھکروی

ڈیزائننگ
ارشد خرم

مارکیٹنگ ڈائریکٹر
سید ایاز شاہ

خط و کتابت کا پتا

شریعہ اینڈ بزنس
پلاٹ نمبر 1، اسٹریٹ 4، فیز 1 سیکٹر 4
اسکیم 33 احسن آباد، گلشن معمار، کراچی

مرکزی رابطہ: 021-368 803 85
سرکولیشن: 0321-321 03 55، 021-366225 97
شعبہ اشتہارات: 0323-200 01 85، 0320-400 07 97

Weekly Shariah and Business
SharíaAndBusiness@yahoo.com
www.shariahandbiz.com

پبلشر محمد فیاض نے پرنٹر سفیر احمد، حسان پریس سے چھپوا کر شائع کیا — قیمت 50 روپے

بزنس پلاننگ

بزنس شروع کرنے اور پروان چڑھانے کے اصول

محمد عمار میر
شریک تخصص فی فقہ المعاملات المالیہ وایم بی اے:KIMS

رابرٹ کیوساکی (Robert Kiyosaki) نے اپنی ایک تقریر میں کہا تھا: ''آئیڈیاز دو طرح کے ہوتے ہیں: ایک تیز ٹرین کی مانند اور دوسرا سست ٹرین کی طرح، اور جب بات پیسوں کی آتی ہے تو بہت سے لوگ اس سست رفتار ٹرین میں بیٹھے کھڑکی سے اس تیز رفتار ٹرین کو دیکھتے رہتے ہیں جو ان کے پاس سے گزر جاتی ہے۔'' انہوں نے یہ بات سمجھانے کے بعد کہا کہ اگر آپ اپنے بزنس کو ترقی کی بلندیوں پر دیکھنا چاہتے ہیں تو آپ کے پلان میں ''فاسٹ آئیڈیاز'' ضرور شامل ہونے چاہییں۔ بزنس شروع کرنے کے لیے آپ کو پہلے معاشرے کی ضرورت کو پہچاننا ہوگا اور پھر اس کے بعد اپنے آپ سے سوال کرنا ہوگا کہ ابھی تک اس مشکل کا حل کیوں نہیں نکلا؟ اور میں کس طرح سے اس مشکل کو حل کرسکتا ہوں؟

پیٹر تھائیل نے اپنی کتاب ''Zero to one'' میں بزنس کو شروع کرنے کے لیے ایک نکتہ دیا، جس پر بعد کے لوگوں نے بزنس شروع کرنے کے لیے کچھ ایسے سوالات ترتیب دیے جن کا جواب آپ کو آنا ضروری ہے۔ وہ نکتہ یہ تھا کہ ''بزنس انڈسٹری کا جائزہ لیجیے اور دیکھیے کہ بزنس کی دنیا کے مشہور لوگ وہ کیا چیز نہیں بنا پائے، جس کا وجود ضروری تھا، پھر آپ اس خلا کو پُر کیجیے۔''

بزنس شروع کرتے وقت آپ کے پاس کچھ سوالات کے جوابات ہونا ضروری ہیں:

1. آپ کہاں رہتے ہیں، آپ کی عمر کے لوگ وہاں کیا کرنا چاہتے ہیں؟ یہ ایک ایسا سوال ہے، جس سے آپ کو بزنس شروع کرنے کے لیے آئیڈیاز مل سکتے ہیں، اور اس کی بدولت آپ ایک وقت میں کئی بزنس شروع کرسکتے ہیں۔

2. آپ کی پروڈکٹ اور سروسز کیا ہیں؟ اور اس کا فائدہ کیا ہوگا؟ کسی بھی بزنس کے لیے یہ ضروری ہے کہ وہ اپنی پروڈکٹ اور سروس کو واضح کرے کہ وہ کیا ہے اور اس کا مقصد کیا ہے؟ کیونکہ بزنس کی ترقی کا دارومدار اس بات پر ہے کہ صارفین کی ضرورت پوری ہورہی ہے یا نہیں۔

3. آپ کی پروڈکٹ اور سروس کس طرح سے دوسروں سے مختلف اور زیادہ بہتر ہے؟ اگر صارفین کو آپ کی نئی پروڈکٹ اور سروسز سے زیادہ فائدہ حاصل ہوتا ہے تو یہ بات آپ کے بزنس کے آغاز کے لیے ترقی کا گر ثابت ہوسکتی ہے۔

4. صارفین آپ ہی کی پروڈکٹ اور سروسز کو کیوں خریدیں؟ بزنس کی دنیا میں پنپنے کے لیے جہاں پہلے سے بڑے بڑے کھلاڑی موجود ہوں، وہاں بہت سارے چیلنجز کا سامنا کرنا پڑتا ہے، خاص کر ان لوگوں کے لیے جو نیا سفر شروع کرنا چاہتے ہوں۔ آپ کو اپنی پروڈکٹ کو اس طرح لوگوں کے سامنے پیش کرنا ہوگا اور اس کے فوائد لوگوں کو بتانے ہوں گے کہ وہ دوسری پروڈکٹ کو چھوڑ کر آپ کی پروڈکٹ اور سروسز لینے کے لیے مجبور ہوجائیں۔

5. جب آپ بزنس شروع کرنے کے لیے مارکیٹ ریسرچ کرتے ہیں تو آپ کے لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے مدمقابل کی پروڈکٹ اور سروسز کو ضرور دیکھیں، تاکہ آپ اپنی پروڈکٹ کو مزید بہتر انداز میں مارکیٹ میں لاسکیں۔

اسی طرح سے کچھ مزید سوالات جو بزنس شروع کرنے کے لیے مددگار ثابت ہوسکتے ہیں، مثلاً:

- آپ کتنا رسک برداشت کرسکتے ہیں؟
- کتنی رقم سے آغاز کرسکتے ہیں؟
- آپ کی ٹیم کتنے لوگوں پر مشتمل ہوگی؟
- آپ کا بزنس پلان کتنا مضبوط ہے؟
- کیا آپ چیلنجز کا سامنا کرنے کے لیے تیار ہیں؟

ہر بزنس میں چیلنجز ضرور آتے ہیں، کیونکہ اگر آپ خود کو زمانے کے مطابق نہیں چلائیں گے تو آپ کے بزنس کا وجود باقی نہیں رہے گا۔ اس لیے آپ پلاننگ کرتے وقت اس بات کا ضرور جائزہ لیں کہ اپنی پروڈکٹ اور سروسز کے حوالے سے کس نوعیت کے چیلنجز کا سامنا ہوسکتا ہے اور اسے حل کرنے کے لیے کیا تدبیریں اختیار کی جاسکتی ہیں؟

اس کے لیے سب سے پہلے آپ کو اہم کمپنیوں کی لسٹ بنانی ہوگی۔ پھر آپ کو یہ ریسرچ کرنی ہوگی کہ وہ کمپنیاں آپ کی ہر شعبے کے اعتبار سے مدمقابل ہیں یا کسی خاص پروڈکٹ اور سروسز کے اعتبار سے، یا کسی خاص طبقے کے کسٹمر کے اعتبار سے یا کسی خاص علاقے اور جگہ کے اعتبار سے؟ مدمقابل سے اپنی پروڈکٹ کا تجزیہ کرنے کے لیے ایک چارٹ بنایا جاتا ہے، جس سے آپ کو بآسانی پتا چل جاتا ہے کہ آپ کی پروڈکٹ کی مارکیٹ ویلیو کیا ہے؟

اس کے لیے سب سے پہلے آپ اپنی مدمقابل دو کمپنیوں کا انتخاب کریں۔ پھر ایک ٹیبل بنائیں جس میں ایک خانہ عوامل کے اثر انداز ہونے کا ہو، جس میں پروڈکٹ، قیمت، کوالٹی، سروسز، جگہ، اور اس کی appearance کو لکھیں، پھر دو خانے بنائیں، جن میں سے ایک مضبوطی (strength) اور دوسرا کمزور ہونے (weakness) کا بنائیں۔

اس کے بعد ایک خانے میں اپنی کمپنی کا نام اور دوسرے دو خانوں میں مدمقابل کی کمپنیوں کا نام لکھیں۔ اب آپ اس چارٹ کے ذریعے بہت اچھی طرح پر عوامل کی مدد سے دوسری کمپنیوں سے اپنا موازنہ کرسکتے ہیں اور اس منفرد طریقے سے آپ کو اپنی پروڈکٹ کو مزید اچھا بنانے میں مدد مل سکتی ہے۔ یقیناً اس طرح آپ کے بزنس کو ترقی کے پَر لگ جائیں گے۔ اگر ہم بزنس کو شروع کرنے کے لیے ان باتوں کو مدنظر رکھیں تو ان شاء اللہ! کم وقت میں زیادہ ترقی کرسکتے ہیں۔

شہد کی مکھیوں کی محنت نہ ہوتی تو شہد کبھی نہ بنتا، اسی طرح کام اور محنت کے بغیر کبھی پیسہ تخلیق نہیں ہوتا

غائب سودا (Forward sale)

تعارف | طریقۂ کار | شرعی حکم



مولانا نورولی شاہ

سودا اور وہ بھی غائب۔ جی ہاں! اس مارکیٹ کی ہر چیز نئی اور نرالی ہے۔ یہاں کے معاملات کو سمجھنے کے لیے عام مارکیٹ سے شناسائی کافی نہیں۔ عام مارکیٹ میں فیکٹری نما گوداموں اور گودام نما دکانوں سے آپ کا واسطہ پڑے گا، مگر یہاں دوربین لے کر گھومیں تو بھی دکان اور گودام تو کیا، کوئی رتی بھر سامان بھی نظر نہیں آئے گا، بس بڑی بڑی اسکرینوں پر نظر جمائے ہمہ تن گوش لوگ اور شور وشغب کے نقار خانے میں آپ کا استقبال کرتے نظر آئیں گے۔

کاروبار کی پیچ در پیچ پیچیدگیوں اور الجھنوں کی وجہ سے عام کاروباری طبقہ یہاں کا رخ کرنے سے گھبراتا ہے۔ اسی کاروباری طبقے کی ہمت افزائی کرنے اور انہیں اسٹاک مارکیٹس میں ہونے والے کاروبار سے نہ صرف مانوس کرنے، بلکہ ان کی شرعی رہنمائی کرنے کے لیے یہاں کے کاروبار کے ایک ایک پرزے کی ہلکی سی جھلک اور اس کا شرعی حکم پیش کرنے کی سعی ہوتی رہتی ہے۔ اس آرٹیکل میں اسٹاک ایکسچینج میں رائج ایک اہم سودے ''فارورڈ سیل'' کا تعارف، طریقہ کار اور شرعی حکم پیش کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

تعارف اور طریقہ کار

''غائب سودے'' میں خرید وفروخت کا معاملہ مجلس میں ہو جاتا ہے، لیکن اس کے نفاذ کے لیے مستقبل کی کوئی تاریخ طے کی جاتی ہے، چنانچہ معاملہ طے ہو جانے کے فوراً بعد بیچی جانے والی چیز کے تمام حقوق خریدنے والے کی طرف منتقل نہیں ہوتے، بلکہ مستقبل کی وہ متعین تاریخ آنے کے بعد مشتری اس کا مالک بنتا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ وہ تاریخ آنے سے پہلے اگر کمپنی اپنا نفع تقسیم کردے تو وہ بائع (بیچنے والے) کو ہی ملتا ہے، خریدنے والے کا اس میں کوئی حصہ نہیں ہوتا۔ اسی طرح اگر کمپنی دیوالیہ ہو جائے یا کسی آفت کے نتیجے میں تباہ ہو جائے تو نقصان بائع کا تصور کیا جاتا ہے اور یہ معاملہ ختم ہو جاتا ہے۔

مثال کے طور پر یکم جنوری کو بائع اور مشتری (خریدنے والا) نے 30 جنوری کی تاریخ کے لیے ایک غائب سودا کیا اور یہ طے پایا کہ فلاں کمپنی کے اتنے شیئرز 10 روپے فی شیئر کے حساب سے آپ کو دوں گا۔ مشتری اس کو قبول کر لیتا ہے۔ 30 جنوری کو شیئر کی قیمت چاہے 11 روپے تک بڑھ جائے یا 9 روپے تک گھٹ آئے، خریدار یہ شیئرز 10 روپے ہی کے حساب سے لے گا۔

شرعی حکم

غائب سودے کا معاملہ شرعاً جائز نہیں، کیونکہ خرید و فروخت (بیع) میں یہ ضروری ہے کہ وہ مجلس میں ہی مکمل ہو جائے اور بیچی جانے والی چیز (مبیع) کے تمام حقوق خریدنے والے (مشتری) کی طرف منتقل ہو جائیں، اسے مستقبل کی کسی تاریخ پر معلق کر کے بیچنا درست نہیں۔ البتہ کسی شخص سے یہ وعدہ کیا جا سکتا ہے کہ مستقبل کی فلاں تاریخ کو ہم بیع کا معاملہ کریں گے، لیکن اس کی حیثیت محض وعدے کی ہی ہوگی، یہ لازم عقد نہ ہوگا۔ فتاویٰ شامی میں ہے:

جن معاملات کو مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف نسبت کر کے انجام دینا جائز نہیں، ان کی تعداد 10 ہے:

1 بیع کرنا 2 بیع کی اجازت دینا 3 بیع کو فسخ (ختم) کرنا 4 تقسیم 5 شرکت 6 ہبہ کرنا 7 نکاح کرنا 8 رجوع کرنا 9 مال کے بدلے صلح کرنا 10 کسی کو دین (قرض) سے بری کرنا۔ (رد المحتار مع الدر المختار، کتاب البیوع قبیل باب الصرف (551/7)

علامہ شامی نے درمختار کے حاشیے پر تشریح کرتے ہوئے لکھا ہے کہ ان معاملات کو مستقبل کی طرف نسبت کر کے انجام دینا اس لیے ناجائز ہے کہ اس میں ''غرر'' لازم آتا ہے، جس میں قمار اور جوئے کا عنصر پایا جاتا ہے۔

ان حوالہ جات سے معلوم ہوا کہ غائب سودا (Forward sale) شرعاً جائز نہیں ہے۔ اس لیے اسٹاک ایکسچینج میں کاروبار کے دوران اس سے حتی الامکان بچنا چاہیے، کیونکہ شریعت پر عمل کرنے کے نتیجے میں اگرچہ بظاہر ایک مفید سودے سے محرومی ہو جائے، لیکن درحقیقت ہمیں اس میں تین بڑے فوائد حاصل ہوں گے، جو درج ذیل ہیں:

- اللہ کی رضا
- دل کا سکون
- کاروبار میں برکت

اللہ تعالیٰ ہمیں شریعت کے اصولوں کی روشنی میں کاروبار کرنے کی توفیق عطا فرمائے، آمین۔

اگر مجھے ایک درخت گرانے میں آٹھ گھنٹے لگتے ہیں تو میں اس کے لیے اپنے کلہاڑے کو تیز کرنے میں چھ گھنٹے لگاتا ہوں (ابراہم لنکولن)

حکومت مریضوں کو مفت ادویات فراہم کر کے مہنگے علاج کا حل نکالے

چھٹی اور آخری قسط

انٹرویو عبدالمنعم فائز، انعام اللہ بھکروی

ضبط و ترتیب آصف جمال

چیئرمین و منیجنگ ڈائریکٹر
Macter International Limited
جناب آصف مصباح سے خصوصی گفتگو



شریعہ اینڈ بزنس

ادویات کی پرائس کنٹرولنگ اور غریب عوام کی سہولت کے بارے میں آپ کیا رائے دیں گے؟ اور حکومت کو اس سے متعلق کیا طرزِ عمل اختیار کرنا چاہیے؟

آصف مصباح

دیکھیں! اگر کوالٹی اور معیار کو یقینی بنانا ہے تو آپ کو مارجنز دینا پڑیں گے۔ دوسرا غریب کا مسئلہ ہے کہ پاکستان ایک غریب ملک ہے، تو اس کا بہترین اصول یہ ہے کہ جو Basic ادویات ہیں، آپ ان کو ریگولیٹ کریں، ان کے اندر بھی ایک مناسب پرافٹ دیں، چاہے 5 پرسنٹ یا 10 پرسنٹ ہو، تاکہ وہ دوائیاں مسلسل ملتی رہیں اور عام آدمی کی جو دوائیوں کی ضروریات ہیں، وہ اس سے پوری ہو جائیں۔ اس کے اوپر جو سیکنڈ، تھرڈ جنریشن کی دوائیاں ہیں، ان کے اوپر پرائس کنٹرول نہ رکھیں۔ اس کا یہ مطلب نہیں ہے کہ سب مہنگی ہو جائیں گی، بلکہ جب 700، 800 کمپنیاں اس کو پروموٹ کریں گی تو پرائس کمپٹیشن کی وجہ سے اس میں سستی بھی ہوں گی، میڈیم لیول کی بھی ہوں گی اور ہائی لیول کی بھی ہوں گی، لیکن وہ ہائی لیول بھی ہمارے ملک کی مناسبت سے ہی ہائی ہوگا۔

امریکا کی قیمتیں پاکستان کی قیمتوں کے مقابلے میں دس گنا زیادہ ہیں۔ اگر آپ یہاں کی مہنگی ترین دوائی بھی لے رہے ہیں تو سعودی عرب، ملائشیا اور انڈونیشیا جو ترقی یافتہ ممالک ہیں، ان کے مقابلے میں دس گنا کم ہے، تو اس کو بھی Perspective میں رکھیں۔ جب تک آپ کسی بھی بزنس کو پرافٹ کمانے کا موقع نہیں دیں گے تو وہ کبھی بھی اس میں ری انویسٹ اور گروتھ نہیں کر پائے گا۔ بیلنس اس طرح آسکتا ہے کہ مریضوں کے بھی اس میں رائٹس پورے ہوں اور بزنس میں بھی کسی تنگی کا شکار نہ ہو۔

ایک اہم بات یہ ہے کہ انڈسٹری کو بذات خود اس بات کا مکلّف نہ بنائیں کہ وہ غریب عوام کی اس Need کو اکیلے پورا کرے۔ یہاں پر حکومت کا کام ہے۔ حکومت کے پاس کمپنیوں سے دوائیاں خرید کر مریضوں کو فری دینے کی اسکیمز ہونی چاہییں۔ کسی اور بزنس سے آپ یہ نہیں کہتے کہ آپ نان پرافٹ کاروبار کریں، کوئی نہیں کر سکتا، ڈاکٹر سے بھی آپ نہیں کہتے، ہاسپٹل سے بھی نہیں کہتے، لیکن فارما کمپنی سے آپ یہ بات کرتے ہیں، تو اس پورے پروسس میں آپ زیادتی کرتے ہیں۔ یہ زیادتی ہو رہی ہے اور اسے ایڈریس کرنے کی ضرورت ہے، لیکن Perception اتنا برا ہے کہ کوئی اس کو لینا نہیں چاہتا۔

شریعہ اینڈ بزنس

آرٹیکلز اور ویب سائٹس میں لوگ مختلف مفروضے پیش کرتے ہیں، اس میں ایک یہ تنقید بہت زیادہ کی جاتی ہے کہ کہ پاکستان میں جو فارمیکا انڈسٹری ہے، اس میں "ملٹی نیشنلز" مارکیٹ لیڈرز ہیں، پرائس میکر ہیں، جبکہ پاکستانی کمپنیاں پرائس ٹیکر ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ جب چاہتی ہیں، پاکستان کی انڈسٹری کو ہلا سکتی ہیں، تو کیا واقعتاً ایسی صورت حال ہے؟

آصف مصباح

ملٹی نیشنل کمپنیز کی اپنی ضرورت ہے۔ وہ ضرورت اس طرح ہے کہ نئی ادویات پر جو ریسرچ ہے، وہ ایک بہت ہی پیچیدہ اور مہنگا عمل ہے۔ اس پر جتنی بھاری سرمایہ کاری درکار ہے، وہ ابھی ہم لوگ نہیں کر سکتے، بلکہ ہم ہی نہیں، انڈیا اور چائنا کی کمپنیاں بھی ابھی نہیں کر پائی ہیں، آپ یہ سمجھیں کہ ایک دوائی پر ریسرچ کرنا اور اس کو مارکیٹ میں لے کر آنا، اس میں 20، 25 مالیکیولز پر کام کا خرچہ ہوتا ہے۔ یہ اس وقت ہمارے بس سے باہر ہے، جبکہ ملٹی نیشنل کی اس وقت دنیا کے اندر جو اہمیت ہے، وہ یہ کہ وہ ریسرچ کر کے نئی دوائیاں لے کر آتی ہیں۔ اب اس ریسرچ کی وجہ سے ان کو ایک پیٹنٹ پروٹیکشن (دوائی کے حقوق) مل جاتے ہیں اور وہ اس پیٹنٹ پیریڈ (دوائی کے حقوق کے مخصوص دورانیے) کے اندر اپنا زیادہ سے زیادہ پرافٹ حاصل کرتی ہیں، جب وہ پیٹنٹ پیریڈ (دوائی کے حقوق کا مخصوص دورانیہ) ختم ہوتا ہے تو جنیرک کمپنیاں آتی ہیں اور ایک دم سے پرائس گر جاتی ہیں۔

یہ ناممکن سی بات ہے کہ کوئی کام کیا جائے اور اس کا نتیجہ نہ ہو۔ ہاں! یہ ممکن ہے کہ کام کے بغیر اس کا نتیجہ نہ ہو

ملٹی نیشنل کوئی دوائی پاکستان میں رجسٹر کراتی ہے تو اس کا ایک پیٹنٹ ہوتا ہے، پھر بھی جو پرائس وہ پاکستان میں لے کر آتے ہیں، وہ فرسٹ فرم کے مقابلے میں بہت کم ہوتی ہے، کیونکہ ترقی یافتہ ممالک کے لوگوں میں قیمت کی سکت زیادہ ہے، ہمارے ممالک میں نہیں۔ ان کو پتا ہے کہ اگر وہ ترقی پذیر ممالک میں لے کر جائیں گے تو سستی کرنا پڑے گی، مثلاً: جو دوائی امریکا میں 100 روپے کی ہے، وہ پاکستان میں دس روپے کی آتی ہے، اور جب پیٹنٹ ختم ہوتا ہے اور ہم جینرک کمپنیاں آتی ہیں تو ہمیں تو اس سے کچھ بہتری لے کر آنی ہوتی ہے، لہٰذا ہمیں تو سستا کرنا ہی چاہیے، تو اس 100 کے بعد 10، اور 10 کے بعد ہم 5،6 روپے میں دیتے ہیں اور اگر آپ کمپیٹیشن چھوڑ دیں تو 5،6 روپے سے لے کر ایک، دو روپے تک بھی اس کی پرائس مارکیٹ میں دستیاب ہوتی ہے، تو جینرک کمپنیز کا یہ کام ہے، ملٹی نیشنل کمپنیز کا وہ کام ہے۔

اگر ملٹی نیشنلز نئے مالیکیولز لے کر نہیں آ رہے تو پھر ان کا شیئر کم ہوتا چلا جائے گا، کیونکہ جب کمپیٹیشن فری ہو جائے گا اور ایک اچھی کوالٹی کی کمپنی سستی آ جائے گی تو ڈاکٹرز بھی اس کو ترجیح دیں گے اور ایسا ہی ہوتا ہے کہ ملٹی نیشنل کے جو پرانے مالیکیولز ہوتے ہیں، نیشنل کمپنی ان کا شیئرز لے لیتی ہے۔ الّا یہ کہ ملٹی نیشنل خود اپنی قیمت اتنی کم کر دے اور ڈاکٹر کہے کہ یار! مجھے اتنی ہی قیمت کی ملٹی نیشنل کی دوائی مل رہی ہے تو میں ملٹی نیشنل کو ہی ترجیح دیتا ہوں تو یہ ڈاکٹر کا حق ہے، وہ یہ کر سکتا ہے۔

ایسی صورت حال میں کہ ملٹی نیشنل کمپنی کی دوائی 25،30 سال پرانی ہے، لیکن آج بھی برانڈ لیڈر ہے، وہ اس لیے کہ اس نے آج بھی پاکستان کے اعتبار سے اتنی مناسب قیمت رکھی ہے کہ نیشنل کمپنی اس سے کم نہیں کر سکتی، تو یہ اس کا حق ہے۔ اگر ہم اس سے بہتر نہیں کر سکتے تو پھر ہمیں کسی اور دوائی کو کرنا چاہیے۔

میرا خیال ہے کہ اس میں کوئی ایسا تضاد نہیں ہے اور نہ اس میں کوئی بری بات ہے، ملٹی نیشنلز کو اپنا رول ادا کرنا چاہیے۔ ہاں! البتہ وہ جو زیادتیاں کرتے ہیں وہ غلط ہے، مثلاً: غیر قانونی طور پر پیٹنٹ کا پیریڈ لمبا کر دیتے ہیں، تاکہ جینرک کمپنیاں آگے نہ آنے پائیں۔ اگر وہ ایسا کرتے ہیں تو زیادتی کرتے ہیں اور ہم اس پر لڑتے بھی ہیں۔ ہمیں تقریباً چار سال یہ ہدف حاصل کرنے میں لگے کہ ہم ایسی ادویات پاکستان میں لانچ کرنا چاہ رہے تھے کہ صرف ملٹی نیشنل کمپنیز ہی اس کی برابری کر سکتی تھیں، لیکن انہوں نے گورنمنٹ کے لیول پر ریگولیشنز اتنی مشکل کر دیں اور اس کو اتنا غیر شفاف طور پر ٹریٹ کیا کہ ہمیں 4 سال تک فیکٹری لگانے کے بعد بھی اس کی رجسٹریشن نہیں مل رہی تھی۔ اس طرح جب وہ زیادتی کرتے ہیں تو ہمیں اس کے خلاف اس دائرے کے اندر ان سے مقابلہ کرنے کی ضرورت پیش آتی ہے، ورنہ اس کے علاوہ ان کا اپنا بہتر رول ہے۔

جہاں پر فراڈ اور کرپشن ہے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ پیچھے پروسس کے اندر کچھ گڑبڑ ہے، یا پھر لیڈرشپ کی نیت صحیح نہیں ہے

شریعہ اینڈ بزنس

ہمیں مختلف کمپنیز میں انٹرویوز کر کے یہ اندازہ ہوا، یہ کہا جاتا ہے کہ کمپنیز کے اندر بھی اب بعض سرکاری شعبوں کی طرح پورا کا پورا ڈپارٹمنٹ کرپشن میں ملوث پایا جاتا ہے، کیا کمپنیز میں بھی یہ صورت حال آ گئی ہے کہ پورا کا پورا ڈپارٹمنٹ، پوری چین کرپشن میں ملوث ہو؟ اگر ایسا ہے تو اس کو کس طرح روکا جا سکتا ہے؟

آصف مصباح

واقعی یہ کوئی بعید نہیں ہے۔ انسان کے ساتھ اس کا نفس اور شیطان مسلسل لگے ہوئے ہیں۔ اس کا سدِ باب سسٹمز کے ذریعے ہے، کنٹرولز کے ذریعے ہو سکتا ہے، اس کی روک تھام لیڈرشپ کی اپنی نیتوں کی اصلاح کر لینے سے ہو سکتی ہے۔ اگر کہیں آپ پر ظلم ہو رہا ہے تو پہلے کہیں پیچھے ظلم ہوتا ہے، جس کے ردِ عمل میں آپ پر ظلم ہو رہا ہوتا ہے، تو ہم سب کہیں نہ کہیں ظالم ہوتے ہیں، جس کے نتیجے میں ہم خود ظلم کا شکار ہوتے ہیں۔

البتہ اس فراڈ اور کرپشن کو کم کرنے کے لیے یا اس کی روک تھام کے لیے باقاعدہ پروسیجرز ہوتے ہیں، پالیسیز ہوتی ہیں، اس کی اگر آپ implementation کریں گے، لوگوں کی ذہن سازی کریں گے اور کنٹرولز کو implement کریں گے تو یہ ختم ہو جائے گا۔ جہاں پر فراڈ اور کرپشن ہے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ پیچھے پروسس کے اندر کچھ گڑبڑ ہے، یا تو فراڈ اور کرپشن کو کنٹرول کرنے کا پروسس نہیں ہے یا وہ بہت کمزور ہے۔ جب آپ اس کو نافذ کریں گے تو بہتری ضرور آئے گی۔

اسی طرح اگر فراڈ اور کرپشن کو ختم کرنے کا پراسس تو آپ نے کر لیا، لیکن لیڈرشپ کی نیت صحیح نہیں ہے تو پھر بھی بہتری نہیں آ پائے گی۔ ادارے میں جو چیز ہو رہی ہے، اس کے پیچھے ایک پراسس ہے، پراسس ہوتا ہے تو رزلٹ نکلتا ہے۔ جو کچھ بھی دنیا کے اندر ہو رہا ہے، جو رزلٹ سامنے آ رہا ہے، اس کے پیچھے کچھ محرکات ہیں، کچھ سسٹمز اور پراسس ہے۔ اس کو سمجھنے اور صحیح کرنے سے رزلٹ تبدیل ہو جائے گا۔

اگر کسی ادارے کے اندر یہ چیلنج ہے اور وہ یہ محسوس کر رہے ہیں کہ ان کی اتنی معلومات یا اتنا وژن نہیں ہے تو اس کے لیے وہ مشاورتی ماہرین کے پاس اور ایسے دوستوں اور اداروں کے پاس جا سکتے ہیں، جن کے پاس اس کا حل موجود ہو۔

شریعہ اینڈ بزنس

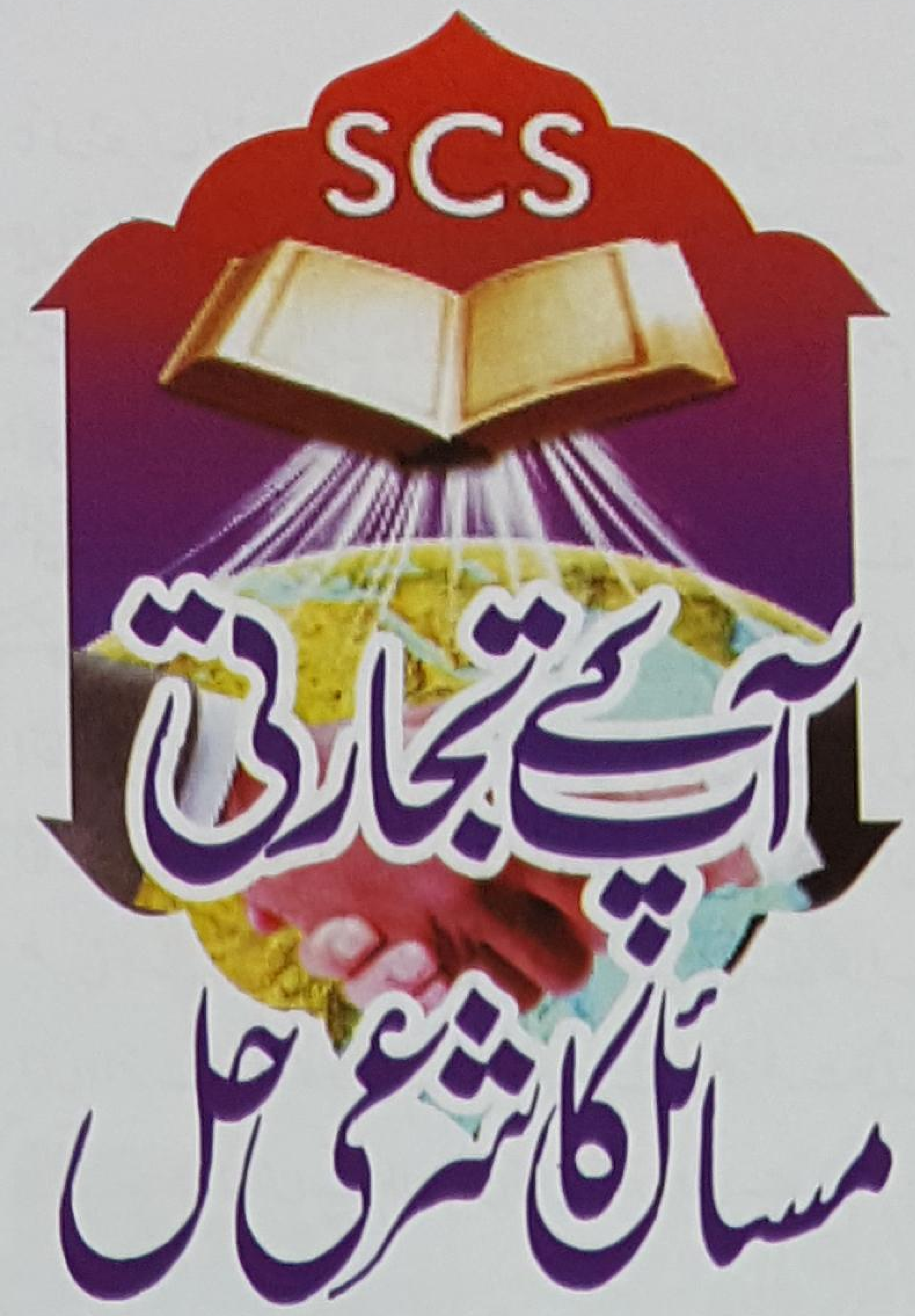
تاجر برادری کے نام کوئی مختصر سا پیغام؟

آصف مصباح

کامیابی اصولوں کے اندر ہے۔ بزنس مین حضرات جس حد تک شرعی اصولوں پر اپنے آپ کو کاربند رکھیں گے، اتنا وہ کامیاب ہوں گے۔

زکوۃ سے متعلق مختلف سوالات۔

احکام ومسائل کا خلاصہ



دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور

سوال

محترم! ہمارے درج ذیل سوالات ہیں جن کے جواب دے کر عنداللہ ماجور ہوں:

1 زکوۃ کن لوگوں پر اور کب فرض ہوتی ہے؟

2 زکوۃ کن لوگوں کو دینی چاہیے؟ ترتیب وار بتائیے۔ اور کن لوگوں کو زکوۃ نہیں دے سکتے؟

3 میرے ایک عزیز دوسرے شہر میں کام کرتے ہیں اور ان کی آمدن اتنی نہیں کہ ٹھیک سے اپنے بچوں کا پیٹ پال سکیں، مگر ان کے گھر فریج اور ٹی وی موجود ہے، کیا میں ان کو زکوۃ دے سکتا ہوں؟

4 میرے پاس ضرورت سے زائد زمین ہے اور خریدتے وقت کوئی نیت نہیں تھی کہ یہ زمین کس مقصد کے لیے استعمال کروں گا، تو کیا اس پر بھی زکوۃ فرض ہے اور اگر ہے تو کس حساب سے زکوۃ نکالی جائے گی؟

5 خواتین کے پاس کتنا سونا موجود ہو اور کتنی دیر سے پاس موجود ہو تو زکوۃ فرض ہوتی ہے؟

6 عام طور پر خواتین سونا موجود ہونے کے باوجود اور بھی خرید لیتی ہیں تو ان کی زکوۃ کا حساب لگانے کا کیا طریقہ ہے؟

7 اگر کسی خاتون کے پاس سونا ہے اور شرعی لحاظ سے اس پر زکوۃ بھی فرض ہے مگر اس کے پاس رقم موجود نہیں ہے تو اس کی زکوۃ اس کے شوہر کے ذمے دینا فرض ہے یا اور کوئی طریقہ ہے؟

8 گھر پر موجود کس کس چیز پر زکوۃ لگتی ہے اور کس پر نہیں؟ آیا کپڑوں پر بھی زکوۃ فرض ہوتی ہے؟ گاڑی یا موٹر سائیکل پر بھی زکوۃ فرض ہے؟

جواب

1 اموالِ زکوۃ چار ہیں: سونا، چاندی، نقدی اور مالِ تجارت۔ عام طور پر نقدی تو ہر شخص کے پاس ہوتی ہی ہے، اگر کسی کے پاس صرف نقدی ہو یا اس کے ساتھ سونا، چاندی یا مالِ تجارت میں سے کوئی ایک یا زیادہ جنسیں موجود ہوں اور ان کا مجموعہ ساڑھے باون (52.5) تولہ چاندی کی مالیت کو پہنچ جائے تو اس پر زکوۃ فرض ہوگی۔ البتہ اگر کسی کے پاس صرف سونا ہو، نقدی بالکل نہ ہو، تو ساڑھے سات (7.5) تولہ کے وزن کی مقدار ہونے پر زکوۃ واجب ہوگی۔

2 زکوۃ ہر ایسے مرد/عورت کو دی جاسکتی ہے جس میں درج ذیل تین شرائط ہوں:

i چاندی، نقدی، سامانِ تجارت (بیچنے کی نیت سے خریدی گئی اشیاء) اور ضرورت سے زائد سامان (آرائش کا سامان اور عام استعمال کا سامان جو سال بھر استعمال میں نہ آتا ہو) میں سے کوئی ایک جنس اور سونا ساتھ ہونے کی صورت میں کوئی سی دو جنسیں، جن کی مجموعی مالیت ساڑھے باون تولہ چاندی کی مالیت کے بقدر اس کی ملکیت میں نہ ہو، اور اگر صرف سونا ہو تو ساڑھے سات تولے سے کم ہو۔

ii سید نہ ہو۔

iii زکوۃ دینے والے کے اصول (والدین، دادا، دادی اور نانا، نانی وغیرہ) اور فروع (اولاد اور اولاد کی اولاد وغیرہ) میں سے نہ ہو، نیز ان کے درمیان رشتۂ نکاح بھی موجود نہ ہو۔

3 اگر ان کی ملکیت میں چاندی، نقدی، سامانِ تجارت اور ضرورت سے زائد سامان میں سے کوئی ایک جنس یا سونا ساتھ ہونے کی صورت میں کوئی سی دو جنسیں، جن کی مجموعی مالیت ساڑھے باون تولہ چاندی کی مالیت کے برابر ہو، نہیں ہے تو وہ زکوۃ لے سکتے ہیں۔

4 اس پر زکوۃ فرض نہیں۔

5 کسی بھی مرد/عورت جس کی ملکیت میں تھوڑا سا سونا (خواہ ایک تولہ یا اس سے کم ہی ہو) موجود ہو اور اس کے ساتھ چاندی، کرنسی اور سامانِ تجارت میں سے کوئی جنس ہو اور ان کی مجموعی مالیت ساڑھے باون تولہ چاندی کی مالیت کے برابر ہو تو اس پر زکوۃ فرض ہے۔

6 جس عورت کی ملکیت میں سال کی ابتدا میں نصاب کے بقدر سونا ہو اور درمیان سال میں وہ مزید سونا خرید لے تو سال کے اختتام پر تمام سونے کی زکوۃ ادا کرنا لازم ہوگا، اگرچہ درمیان سال میں خریدے گئے سونے پر مکمل سال نہ گزرا ہو۔

7 مذکورہ صورت میں زکوۃ کی ادائیگی شرعاً عورت پر ہی لازم ہوگی، خواہ وہ کچھ سونا بیچ کر ادا کرے یا زکوۃ کے بقدر رقم کسی سے قرض لے کر ادا کردے۔ البتہ اگر شوہر اپنی رضامندی سے اس کی طرف سے زکوۃ ادا کردے تو بھی زکوۃ ادا ہوجائے گی۔

8 سونے اور چاندی کے علاوہ گھر کی چیزوں مثلاً: کپڑے، گاڑی اور موٹر سائیکل وغیرہ پر زکوۃ فرض نہیں۔



ایک شخص کو اپنے بزنس اور کیریئر کے لیے اپنی فیملی کبھی نظر انداز نہیں کرنی چاہیے (والٹ ڈزنی)



بینک نے برطانوی مسلمانوں کے اکاؤنٹس کیوں بند کیے

HSBC کا شمار دنیا کے سب سے بڑے بینکوں میں ہوتا ہے۔ بینک کا دعوی ہے کہ وہ دنیا میں سب سے پہلے نمبر پر ہے۔ اس بینک نے گزشتہ کچھ عرصے سے مسلمانوں کے اکاؤنٹس بند کرنے کا سلسلہ شروع کر رکھا ہے۔ پہلے اس کی زد میں معروف مسلمان لیڈرز آئے تھے، منز بری پارک کی مسجد کا اکاؤنٹ بند کیا گیا تھا اور کئی سرکردہ مسلم رہنماؤں سے بھی معذرت کر لی گئی تھی۔ اب ایک بار پھر پابندیوں کا رخ شامی مسلمانوں کی طرف ہے۔ شامی مسلمان ایک طرف تو دربدر کی ٹھوکریں کھا رہے ہیں، دوسری طرف برطانیہ سمیت پورے یورپ میں انہیں دہشت کی علامت بنا دیا گیا ہے۔ HSBC بینک نے اسی کا فائدہ اٹھاتے ہوئے مسلمانوں کے اکاؤنٹس بند کروا دیے ہیں۔

اسباب

HSBC کا دعوی ہے کہ مسلمانوں کے یہ اکاؤنٹس اس وجہ سے بند کروا دیے گئے ہیں کیوں کہ ان اکاؤنٹس کے منی لانڈرنگ میں استعمال ہونے کا خدشہ تھا۔ بینک کا دعوی ہے کہ امریکی حکومت نے گزشتہ سالوں میں HSBC بینک پر 1.9 ارب ڈالر کا جرمانہ بھی عائد کیا تھا کیونکہ بینک کے کچھ اکاونٹس کے ذریعے منی لانڈرنگ کی گئی تھی۔ یہ منی لانڈرنگ برطانیہ کے زیر انتظام کے مین آئی لینڈز سے کی گئی تھی۔ اسی لیے بینک نے احتیاطی اقدام کرتے ہوئے متعدد اکاونٹس بند کر دیے ہیں۔
برطانیہ میں موجود مسلم کمیونٹی کا کہنا ہے کہ اب تک کسی بھی مسلمان کا اکاؤنٹ ایسا نہیں پایا گیا جس کے ذریعے سے منی لانڈرنگ کی گئی ہو۔ جتنے بھی اہم مسلم رہنماؤں کے اکاؤنٹس بند کیے گئے ہیں، وہ تمام کے تمام فلاحی یا رفاہی سرگرمیاں سرانجام دے رہے تھے۔ ان کا کہنا ہے کہ بینک پر جو جرمانہ عائد کیا گیا تھا وہ ان گروہوں کو مدد فراہم کرنے کی وجہ سے کیا گیا جو منشیات کی اسمگلنگ میں ملوث تھے۔ بینک نے منشیات فروشوں اور اسمگلرز کے خلاف کارروائی کرنے کے بجائے مسلمانوں کو اپنا ہدف بنا لیا ہے۔

شامی باشندے

برطانیہ میں تعلیم حاصل کرنے والے نوجوان ماجد کا کہنا ہے کہ بینک نے اس کا اکاونٹ صرف مسلمان اور شامی ہونے کی وجہ سے بند کیا ہے۔ اب اسے اپنے تعلیمی اور دیگر اخراجات کا بندوبست کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ بینک نے متعدد شامی پناہ گزینوں کے ساتھ ظالمانہ سلوک روا رکھا ہے۔ یہ باشندے پہلے ہی اپنی شناخت کے بحران کا شکار ہیں، اب جب ان کے اکاؤنٹس بھی منجمد ہو جائیں گے تو پھر یہ لوگ کہاں جائیں گے۔
اس سلسلے میں جب بینک کو متوجہ کیا گیا تو بینک نے اس پر صرف ایک سطری جواب دیا کہ مکمل تحقیقات کے بعد ہی اکاؤنٹ بند کیا گیا ہے۔ ان مکمل تحقیقات سے کیا مراد ہے؟ یہ ابھی تک معلوم نہیں ہو سکا۔
واضح رہے کہ شامی باشندوں سے قبل بھی متعدد مسلمان اس بینک کی پالیسی کا نشانہ بن چکے ہیں۔ اس مسئلے کو عالمی میڈیا میں سرفہرست متعدد خبر رساں ادارے بھی رپورٹ کر چکے ہیں۔ بی بی سی، دی ٹیلی گراف، الجزیرہ اور گارڈین سمیت تمام سرکردہ خبر رساں ادارے اس کو رپورٹ کر چکے ہیں۔ عالمی سطح پر اس قدر شہرت کے باوجود بینک انتظامیہ کا کھل کر وجوہات پر گفتگو نہ کرنا متعدد شکوک و شبہات کو جنم دے رہا ہے۔

جو کہتا ہے کہ یہ کام ناممکن ہے، وہ اپنی صلاحیتوں کو تھپکی دے کر سُلا دیتا ہے

پروڈکٹ کی کوالٹی کو یوں بہتر بنائیے

12 سنگ میل جو آپ کے معاملات کو بہتر بنا دیں گے

SATISFACTION GUARANTEED 100% SATISFACTION GUARANTEED

کوئی کمپنی اپنی پروڈکٹ اور سروس کی بدولت ہی عظیم بنتی ہے۔ جب پروڈکٹ کی کوالٹی اعلیٰ ہوگی تو گاہک اس کی طرف کھنچے چلے آئیں گے۔ یہ گاہک دوسرے گاہکوں کو آپ کی دہلیز پر لائیں گے۔ اس طرح آپ کا بزنس کامیاب سے کامیاب تر ہوتا چلا جائے گا۔ عام طور پر پروڈکٹ کی کوالٹی برقرار رکھنے اور اس میں مزید بہتری لانے کے لیے روایتی طریقے استعمال کیے جاتے ہیں۔ کاروباری دنیا کی تیز رفتاری اور نت نئی ٹیکنالوجی کی وجہ سے بزنس میں ہر روز تبدیلی پیدا ہو رہی ہے، اس لیے ہم روایتی طریقوں کو چھوڑ کر وقت کے تقاضے کے مطابق ان میں اصلاح کریں اور مناسب جدت لے کر آئیں۔ آپ کی رہنمائی کے لیے پروڈکٹ کی کوالٹی بہتر بنانے کے لیے چند ایک جدید طریقے پیش کیے جاتے ہیں:

مینجمنٹ کی ذمہ داری اور عزم

کسی پروڈکٹ کی کوالٹی اس وقت تک قطعی طور پر بلند نہیں ہو سکتی، جب تک کمپنی کی انتظامیہ اس بات کا عزم احساسِ ذمہ داری کے ساتھ نہ کر لے کہ وہ اپنی پروڈکٹ کی کوالٹی کے جملہ پہلوؤں کو مجوزہ شیڈول کے مطابق بہتر کرے گی۔

کوالٹی سے آگاہی

اگر ہم خود ہی اپنی پروڈکٹ کی کوالٹی سے واقف نہیں ہیں اور ہمیں اس کی اہمیت کا ادراک اور آگاہی نہیں ہے تو ہم کس طرح اس کے معیار کو بہتر کرنے کا احساس کریں گے؟

مقاصد کا تعین

معیار کو بہتر بنانے کے لیے ہر مرحلے پر مقاصد کا تعین کر لیا جائے۔ اس سے ملازمین اور سپروائزروں میں احساسِ ذمہ داری پیدا ہو جاتا ہے، پھر وہ مستعدی کے ساتھ معیار کو بہتر کرنے میں مجوزہ مقصد کو شیڈول کے مطابق حاصل کرنے کی ازحد کوشش کرتے ہیں۔

کوالٹی امپرووومنٹ ٹیم

کوالٹی کو بہتر کرنے کے لیے خصوصی توجہ اور خاص لوگوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس ضمن میں چند کوالٹی شناس اور ذمہ دار لوگوں پر مبنی ایک ٹیم بنا دی جائے، جو معیار کے حصول کے لیے ہر پہلو کی اصلاح کرتی رہے۔

فوری ایکشن

بعض اوقات پروڈکٹ کی کوالٹی اس قدر گر جاتی ہے کہ گاہک اسے رد کر دیتے ہیں یا کوالٹی ڈیپارٹمنٹ اسے نامنظور کر دیتا ہے۔ اس کا فوری ایکشن لیں اور اس کام کو ترجیحی بنیاد پر سرانجام دیں۔

خرابی کا تدارک

عام طور پر سپروائزر اور ملازمین کام کو معمول پر لانے کے لیے وقتی مرمت سے عارضی طور پر کام چلا لیتے ہیں، لیکن یہ مسئلے کا مستقل حل نہیں ہے، بلکہ مسلسل خرابی کے عوامل اور دیگر وجوہات کا تدارک پوری توجہ اور مہارت کے ساتھ کر دیا جائے، تاکہ پروڈکٹ کی کوالٹی متاثر نہ ہو۔

کوالٹی کی پیمائش

کوالٹی کا تجزیہ کرنے اور کوالٹی ٹیسٹ کرنے کے لیے ایک سخت معیار مقرر کیا جائے۔ پروڈکٹ کا ہر یونٹ اُس ٹیسٹ سے گزارا جائے، جو معیار پر پورا نہیں اترتا اس یونٹ کو رَد کر دیا جائے۔ ہو سکے تو بعد میں اسے کٹ پرائس یا ڈسکاؤنٹ شاپ کے ذریعے فروخت کر دیا جائے۔

ہنگامی کمیٹی

پروڈکٹ کے معیار کو قائم رکھنے کے لیے کون ذمہ داری لے اور کس کے پاس جملہ اختیارات موجود ہوں؟ اس مقصد کے لیے ایک ایڈہاک کمیٹی انتظامیہ کی سفارش پر تشکیل دی جائے، جو کوالٹی ٹاسک کو اپنے ہاتھ میں لے کر شیڈول کے مطابق کام شروع کروائے۔

عملے کی حوصلہ افزائی

جب ملازمین کوالٹی کو بہتر بنانے پر خصوصی توجہ دیتے ہیں تو ان کی خصوصی حوصلہ افزائی یا مناسب صلہ نہیں ملتا۔ کمپنی کی انتظامیہ کو چاہیے کہ جو شخص جس قدر توجہ اور محنت سے کوشش کرتا ہے کہ کوالٹی میں بہتری آئے، اسی حساب سے اس کو انعام دے۔

تجزیے کی لاگت

پروڈکٹ کی کوالٹی کو قائم رکھنے اور اسے بہتر کرنے کے لیے خاص طور پر مطلوبہ رقم کا تخمینہ لگایا جائے، جو اس مقصد کے لیے درکار ہے، تاکہ انتظامیہ اسے جلد منظور کرے اور معیار کو بہتر کرنے کا کام جلدی ممکن ہو سکے۔

سپروائزروں کی ٹریننگ

معیار بہتر بنانے کے لیے سپروائزروں کو کوالٹی ٹریننگ دی جائے اور انہیں بتایا جائے کہ مینوفیکچرنگ کے کس شعبے میں کیا اصلاح اور جدت لائی جائے اور کون سی ٹیکنالوجی کو استعمال کیا جائے کہ مجموعی طور پر کوالٹی بہتر ہو سکے۔

تجربات پر باقاعدہ عمل

بعض کمپنیوں میں کوالٹی کے معیار کو بہتر کرنے کے لیے وقتی طور پر کچھ تجربے کیے جاتے ہیں اور وہ کامیاب بھی ہو جاتے ہیں، لیکن انتظامیہ کی عدم دلچسپی کی وجہ سے یہ تجربہ محض تجربہ ہی رہتا ہے۔ اگر ان کامیاب تجربوں کو مستقل طور پر عملی لحاظ سے اختیار کر لیا جائے تو کوالٹی میں بہتری کا سفر ہمیشہ جاری رہے گا۔

پروڈکٹ کی کوالٹی کو یوں بہتر بنائیے

12 سنگِ میل جو آپ کے معاملات کو بہتر بنا دیں گے

مینجمنٹ کی ذمہ داری اور عزم

کسی پروڈکٹ کی کوالٹی اس وقت تک قطعی طور پر بلند نہیں ہو سکتی، جب تک کمپنی کی انتظامیہ اس بات کا عزم احساسِ ذمہ داری کے ساتھ نہ کر لے کہ وہ اپنی پروڈکٹ کی کوالٹی کے جملہ پہلوؤں کو مجوزہ شیڈول کے مطابق بہتر کرے گی۔

کوالٹی سے آگاہی

اگر ہم خود ہی اپنی پروڈکٹ کی کوالٹی سے واقف نہیں ہیں اور ہمیں اس کی اہمیت کا ادراک اور آگاہی نہیں ہے تو ہم کس طرح اس کے معیار کو بہتر کرنے کا احساس کریں گے؟

مقاصد کا تعین

معیار کو بہتر بنانے کے لیے ہر مرحلے پر مقاصد کا تعین کر لیا جائے۔ اس سے ملازمین اور سپروائزروں میں احساسِ ذمہ داری پیدا ہو جاتا ہے، پھر وہ مستعدی کے ساتھ معیار کو بہتر کرنے میں مجوزہ مقصد کو شیڈول کے مطابق حاصل کرنے کی از حد کوشش کرتے ہیں۔

کوالٹی امپروومنٹ ٹیم

کوالٹی کو بہتر کرنے کے لیے خصوصی توجہ اور خاص لوگوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس ضمن میں چند کوالٹی شناس اور ذمہ دار لوگوں پر مبنی ایک ٹیم بنا دی جائے، جو معیار کے حصول کے لیے ہر پہلو کی اصلاح کرتی رہے۔

فوری ایکشن

بعض اوقات پروڈکٹ کی کوالٹی اس قدر گر جاتی ہے کہ گاہک اسے رد کر دیتے ہیں یا کوالٹی ڈیپارٹمنٹ اسے نامنظور کر دیتا ہے۔ اس کا فوری ایکشن لیں اور اس کام کو ترجیحی بنیاد پر سرانجام دیں۔

خرابی کا تدارک

عام طور پر سپروائزر اور ملازمین کام کو معمول پر لانے کے لیے وقتی مرمت سے عارضی طور پر کام چلا لیتے ہیں، لیکن یہ مسئلے کا مستقل حل نہیں ہے، بلکہ مسلسل خرابی کے عوامل اور دیگر وجوہات کا تدارک پوری توجہ اور مہارت کے ساتھ کر دیا جائے، تاکہ پروڈکٹ کی کوالٹی متاثر نہ ہو۔

کوئی کمپنی اپنی پروڈکٹ اور سروس کی بدولت ہی عظیم بنتی ہے۔ جب پروڈکٹ کی کوالٹی اعلیٰ ہوگی تو گاہک اس کی طرف کھنچے چلے آئیں گے۔ یہ گاہک دوسرے گاہکوں کو آپ کی دہلیز پر لائیں گے۔ اس طرح آپ کا بزنس کامیاب سے کامیاب تر ہوتا چلا جائے گا۔ عام طور پر پروڈکٹ کی کوالٹی برقرار رکھنے اور اس میں مزید بہتری لانے کے لیے روایتی طریقے استعمال کیے جاتے ہیں۔ کاروباری دنیا کی تیز رفتاری اور نت نئی ٹیکنالوجی کی وجہ سے بزنس میں ہر روز تبدیلی پیدا ہو رہی ہے، اس لیے ہم روایتی طریقوں کو چھوڑ کر وقت کے تقاضے کے مطابق ان میں اصلاح کریں اور مناسب جدت لے کر آئیں۔ آپ کی رہنمائی کے لیے پروڈکٹ کی کوالٹی بہتر بنانے کے لیے چند ایک جدید طریقے پیش کیے جاتے ہیں:

کوالٹی کی پیمائش

...ں کا تجزیہ کرنے اور کوالٹی ٹیسٹ کرنے کے لیے ایک سخت معیار ...ئے۔ پروڈکٹ کا ہر یونٹ اُس ٹیسٹ سے گزارا جائے، جو معیار پر پورا ...س یونٹ کو رد کر دیا جائے۔ ہو سکے تو بعد میں اسے کٹ پرائس یا ...ونٹ شاپ کے ذریعے فروخت کر دیا جائے۔

تجزیے کی لاگت

پروڈکٹ کی کوالٹی کو قائم رکھنے اور اسے بہتر کرنے کے لیے خاص طور پر مطلوبہ رقم کا تخمینہ لگایا جائے، جو اس مقصد کے لیے درکار ہے، تاکہ انتظامیہ اسے جلد منظور کرے اور معیار کو بہتر کرنے کا کام جلدی ممکن ہو سکے۔

ہنگامی کمیٹی

...معیار کو قائم رکھنے کے لیے کون ذمہ داری لے اور کس کے ...موجود ہوں؟ اس مقصد کے لیے ایک ایڈہاک کمیٹی انتظامیہ کی ...جائے، جو کوالٹی ٹاسک کو اپنے ہاتھ میں لے کر شیڈول کے ...کروائے۔

سپروائزروں کی ٹریننگ

معیار بہتر بنانے کے لیے سپروائزروں کو کوالٹی ٹریننگ دی جائے اور انہیں بتایا جائے کہ مینوفیکچرنگ کے کس شعبے میں کیا اصلاح اور جدت لائی جائے اور کون سی ٹیکنالوجی کو استعمال کیا جائے کہ مجموعی طور پر کوالٹی بہتر ہو سکے۔

عملے کی حوصلہ افزائی

...ب ملازمین کوالٹی کو بہتر بنانے پر خصوصی توجہ دیتے ہیں تو ان کی خصوصی ...زائی یا مناسب صلہ نہیں ملتا۔ کمپنی کی انتظامیہ کو چاہیے کہ جو شخص جس قدر ...ت سے کوشش کرتا ہے کہ کوالٹی میں بہتری آئے، اسی حساب سے اس کو ...ے۔

تجربات پر باقاعدہ عمل

بعض کمپنیوں میں کوالٹی کے معیار کو بہتر کرنے کے لیے وقتی طور پر کچھ تجربے کیے جاتے ہیں اور وہ کامیاب بھی ہو جاتے ہیں، لیکن انتظامیہ کی عدم دلچسپی کی وجہ سے یہ تجربہ محض تجربہ ہی رہتا ہے۔ اگر ان کامیاب تجربوں کو مستقل طور پر عملی لحاظ سے اختیار کر لیا جائے تو کوالٹی میں بہتری کا سفر ہمیشہ جاری رہے گا۔

مولانا شیخ نعمان
شریعہ ڈپارٹمنٹ، بینک اسلامی پاکستان

اسلامی بینکاری

چند اشکالات کا جائزہ





علمائے کرام اس بات پر متفق ہیں کہ روایتی بینکاری سود کی بنیاد پر ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔ اس میں کوئی قابل ذکر اختلاف نہیں ہے، لیکن دوسری جانب بینکاری ایک معاشی ضرورت بھی ہے، چنانچہ اسلامی بینکاری کے نافذ ہونے سے پہلے روایتی بینکوں میں کرنٹ اکاؤنٹ کھلوانے کی اجازت دی جاتی رہی ہے۔ اسلامی بینکوں کے معاملات کے بارے میں کچھ سوالات اٹھائے جاتے ہیں، جس کی وجہ سے ان میں بھی صرف کرنٹ اکاؤنٹ کھلوانے کا ہی مشورہ دیا جاتا ہے۔ آیئے! ان سوالات میں سے دو سوالوں کا آج جائزہ لیتے ہیں۔

اشکال: ''اسلامی بینک اور روایتی بینکوں کے معاملات میں کوئی فرق نہیں ہے''

ایک سوال عام طور پر یہ کیا جاتا ہے کہ اسلامی بینکاری میں بھی پیسہ لیا جاتا ہے اور پیسہ ہی دیا جاتا ہے، بس صرف کاغذی کارروائی میں تھوڑا سا فرق ہوتا ہے، لہذا یہ کان کو گھما کر پکڑنے والی بات ہے، حقیقت میں اس کے اور روایتی بینکوں کے معاملات میں کوئی فرق نہیں۔

یہ سوال ظاہری صورت حال کو دیکھتے ہوئے درست معلوم ہوتا ہے، کیونکہ کاؤنٹر پر ہونے والے معاملات ایک جیسے ہی نظر آ رہے ہوتے ہیں، لیکن سوال یہ ہے کہ کیا صرف ''ایک جیسا نظر آنے'' سے دو چیزیں واقعتاً ایک جیسی ہوجاتی ہیں؟!

عملی زندگی میں اس کا ہمیں تجربہ ہوتا رہتا ہے کہ دو چیزیں جن میں بظاہر دیکھنے میں آپس میں کوئی فرق نہیں ہوتا، لیکن قیمتوں میں، کوالٹی میں اور استعمال میں زمین آسمان کا فرق ہوتا ہے، تو کیا ہم اس بنیاد پر دونوں کو ایک ہی قرار دے دیتے ہیں کہ چونکہ نظر ایک جیسی آ رہی ہیں، لہذا یہ ایک ہی ہیں؟ ظاہر ہے اس کا جواب ''نہیں'' ہے، دونوں چیزوں کی حقیقت ان کے درمیان فرق بتاتی ہے۔ پھر مالی معاملات میں ہم یہ حقیقت کیوں تسلیم نہیں کرتے، حالانکہ مالی معاملات تو اتنے نازک ہیں کہ تھوڑے سے فرق سے ان کا حکم بدل جاتا ہے۔

اس کو ایک مثال سے سمجھتے ہیں۔ اگر میرے گھر مہمان آئے، ان کی مہمان داری کے لیے میرے پاس فوری پیسے نہیں ہیں۔ میں اپنے دوست شاہد کے پاس جاتا ہوں کہ مجھے 500 روپے ادھار دے دو۔ وہ کہتا ہے کہ میں دے دوں گا لیکن تم 550 روپے واپس کرو گے۔ میں کہتا ہوں کہ یہ تو سود ہے، میں تم سے نہیں لیتا۔ پھر میں اپنے ایک اور دوست زاہد کے پاس جاتا ہوں اور اس سے 500 روپے مانگتا ہوں۔ وہ مجھ سے کہتا ہے کہ تمہیں یہ پیسے کیوں چاہییں؟ میں کہتا ہوں کہ ایک کلو مرغی، دو کلو چاول اور کچھ کریانہ کا سامان لینا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ یہ سامان میں تمہیں خرید کر دے دیتا ہوں۔ تم مجھے اس سامان کے 550 روپے دس دن بعد دے دینا۔ زاہد 500 کا سامان نقد خریدتا ہے اور دس دن کے ادھار پر مجھے 550 روپے میں بیچ دیتا ہے۔

اب دیکھیے! شاہد کے معاملے میں بھی 500 جیب سے نکل رہے تھے اور 550 کا وہ مطالبہ کر رہا تھا اور زاہد کے معاملے میں بھی وہ 500 ہی خرچ کر رہا ہے اور دس دن بعد 550 لے گا۔ دونوں صورتیں بظاہر ایک سی ہیں کہ 500 خرچ کر کے 550 وصول کیے جا رہے ہیں، لیکن پہلا ''قرض'' پر اضافہ ہونے کی وجہ سے ''سود اور حرام'' ہے، جبکہ دوسری صورت ''خرید و فروخت'' میں ''نفع'' ہونے کی وجہ سے ''جائز'' ہے۔

یقین جانیے، یہی سوال مشرکین مکہ کا تھا کہ سود اور خرید و فروخت دونوں ایک جیسے ہی تو ہیں، اللہ تعالیٰ نے اس کے

جو کہتے ہیں کہ یہ کام نہیں ہوسکتا، انہیں چاہیے کہ ان لوگوں کو کام کرنے دیں، جو اسے کرنا چاہتے ہیں
(چینی کہاوت)

جواب میں فرق سمجھانے شروع نہیں فرمائے بلکہ دو لفظوں میں بات ختم کردی کہ خرید وفروخت کو اللہ نے حلال اور سود کو حرام قرار دیا ہے۔ تمہیں سود سے بچنا ہے اور خرید و فروخت کی اجازت ہے، چاہے فرق سمجھ آئے یا نہ آئے۔

خلاصہ یہ کہ صرف ایک جیسا نظر آنا دو چیزوں کے ایک ہونے کی دلیل نہیں، بلکہ اس کا مدار ان چیزوں کی حقیقت پر ہوتا ہے۔ اگر ایک اسلامی بینک مثال کے طور پر مرابحہ کے معاملے میں سپلائر سے چیز خرید رہا ہے، اس کے دستاویزی ثبوت فراہم کر رہا ہے، پھر ادھار پر اپنے صارف کو بیچ کر نفع حاصل کر رہا ہے، اگر یہ تمام مراحل درست انداز میں ہو رہے ہیں تو ہم کیسے اسے سودی قرض کے برابر قرار دے سکتے ہیں، جس میں صرف پیسے دے کر اس پر اضافہ مانگا جا رہا ہوتا ہے!؟

اشکال: ''اسلامی بینک شرح سود کو اپنے نفع کا معیار بناتے ہیں''

دوسرا سوال یہ ہوتا ہے کہ اسلامی بینک بھی مارکیٹ میں رائج شرحِ سود کو اپنی آمدنی کا پیمانہ بناتے ہیں۔ جب شرح سود کو پیمانہ بنایا تو اس سے تو معلوم ہوتا ہے کہ اسلامی بینک سود ہی کماتے ہیں۔ صرف نام بدل لیا ہے۔

اس سوال کا مختصر جواب تو یہ ہے کہ کسی جائز معاملے میں جانبین کی باہمی رضامندی سے کوئی بھی نفع کی شرح رکھی جا سکتی ہے، چاہے اس نفع کو مقرر کرنے کا کوئی بھی فارمولا ہو، البتہ اگر جائز معاملے میں نفع کی تعیین کے لیے کسی ناجائز معاملے کے نفع کو دیکھا جائے تو یہ یقیناً ناپسندیدہ عمل ضرور ہے، لیکن اس سے اس معاملے کے جواز پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔

اب بات کو ذرا وضاحت سے سمجھتے ہیں۔ اسلامی بینکوں نے جس وقت مالیاتی مارکیٹ میں قدم رکھا، اس وقت 100 فیصد روایتی بینک تھے۔ اب تقریباً 14 فیصد اسلامی بینکاری کا حجم ہے اور 86 فیصد اب بھی روایتی بینک ہی مارکیٹ میں ہیں۔ عام طور پر اسلامی بینکوں کے صارفین وہ لوگ ہوتے ہیں، جو روایتی بینکوں سے بھی معاملات کر رہے ہوتے ہیں۔ اب اسلامی بینکوں کے سامنے یہ سوال ہے کہ وہ کس قیمت پر شرعی اصولوں کے مطابق سرمائے کی فراہمی کریں؟ کیا وہ مارکیٹ میں موجود 86 فیصد روایتی بینکوں سے زیادہ قیمت پر سرمائے کی فراہمی کریں یعنی: اپنے مرابحہ، اجارہ، استصناع یا سلم میں اس سے زیادہ نفع اپنے صارف سے مانگیں؟ تو کیا صارف کو جائز طریقے سے سرمائے کی فراہمی ہو رہی ہے، اور کیا وہ خوشی خوشی زیادہ نفع دینے کے لیے تیار ہوگا؟

اگر ہمارے ذہن میں یہ بات ہے تو معذرت کے ساتھ ہمارا تاجر اس وجہ سے ایک روپیہ بھی زیادہ دینے کے لیے تیار نہیں ہوتا، بلکہ بارہا یہ تجربہ ہوتا ہے کہ وہ کہتا ہے کہ آپ تو اسلامی ہیں لہٰذا آپ تو کم لیں۔ نتیجہ یہ کہ اسلامی بینکوں کے لئے یہ ممکن نہیں کہ روایتی بینکوں کے متعین کردہ معیار سے زیادہ نفع کماتے ہوئے سرمائے کی فراہمی شرعی اصولوں کی پاسداری کرتے ہوئے کر سکیں۔

اب دوسری جانب آتے ہیں کہ چونکہ مارکیٹ میں اسلامی بینکاری نئی ہے اور اس کا حجم کم ہے تو اسے گاہک بنانے کے لئے کم نفع رکھ کر بھی سرمایہ کاری کر دینی چاہیے، تو معذرت کے ساتھ اگر اسلامی بینک ایسا کر لیں تو یہ ان لاکھوں صارفین کے ساتھ زیادتی نہیں ہوگی، جن کے مضاربہ کی بنیاد پر لیے ہوئے پیسے کو اسلامی بینک کم شرح نفع پر لگا کر کم نفع کمائے؟ پھر یہ سوال اٹھے گا کہ اسلامی بینک صارفین کو نفع اس سے کم دیتے ہیں جو ایک روایتی بینک اپنے صارفین کو دیتا ہے، اسلامی بینک تو اپنے ڈپازیٹرز کے ساتھ ظلم کر رہے ہیں، یہ صرف سرمایہ دار کے مفاد کے لیے کام کرتے ہیں، وغیرہ۔

اب تیسری صورت ہی متعین ہو جاتی ہے کہ اسلامی بینک سرمائے کی فراہمی پر اتنا ہی نفع کما سکتے ہیں، جتنا ایک روایتی بینک سود کی بنیاد پر سرمایہ کاری میں کماتا ہے۔ یہ صارفین کے لیے بھی قابل قبول ہے اور ڈپازیٹرز کے لیے بھی، کیونکہ صارف روایتی بینکوں کو دیے جانے والے سود سے زیادہ اسلامی بینکوں کو نفع دینے کے لیے تیار نہیں اور ڈپازیٹر بھی روایتی بینکوں سے ملنے والے سود کی بنیاد پر نفع سے کم نفع لینے پر تیار نہیں، لہٰذا اسلامی بینک عملاً مجبور ہیں کہ مروجہ شرحِ سود کو اپنے معاملات میں نفع کے لیے پیمانہ بنائیں۔ اس عمل کو ناپسندیدہ تو کہا جا سکتا ہے لیکن اس کی وجہ سے جائز معاملے کا نفع ناجائز نہ ہوگا، بلکہ جائز ہی رہے گا۔

مزید اسلامی بینک اس حوالے سے اسٹیٹ بینک کے ساتھ رابطے میں ہیں کہ اسلامی بینکوں کے لیے نفع کا الگ معیار مقرر کیا جائے، تاکہ اسلامی بینکوں کو اپنے معاملات میں شرح سود کو پیمانہ نہ بنانا پڑے۔

اسے ایک اور مثال سے سمجھتے ہیں۔ اگر ایک شخص حرام گوشت بیچ رہا ہے اور اس پر 10 فیصد نفع کما رہا ہے اور دوسرا حلال گوشت بیچ رہا ہے اور وہ بھی اس پر 10 فیصد ہی نفع کما رہا ہے تو اس حلال گوشت بیچنے والے کو اس لیے حرام نہیں کہا جا سکتا کہ یہ تو اتنا ہی نفع کما رہا ہے، جتنا حرام گوشت بیچنے والا۔ دوسری جانب اس حرام گوشت بیچنے والے کے نفع کو اس وجہ سے حلال نہیں کہا جا سکتا کہ وہ اتنا ہی نفع کما رہا ہے جتنا حلال گوشت بیچنے والا نفع کما رہا ہے۔ بلکہ اصل جائز و ناجائز کا فیصلہ اس کے کام کی بنیاد پر ہی لگے گا۔

قارئین کرام! ایک عرصہ ہوا ہم سود کی بنیاد پر نافذ مالیاتی نظام کا حصہ رہے، ہم سود کی بنیاد پر مالیات کی فراہمی کرتے رہے۔ پھر کچھ اہلِ دل، اہلِ درد افراد کی مخلصانہ کوششیں، جو چند سالوں نہیں بلکہ نصف صدی پر محیط ہیں، ثمر آور ہوئیں اور اس کی ایک صورت مروجہ اسلامی بینکاری کی صورت میں سامنے آئی۔ یاد رکھیے! سود سے بچنا، اسلامی مالیاتی نظام کو نافذ کرنا ہماری اجتماعی ذمہ داری ہے۔ ہم سود سے بچیں، دوسروں کو بچانے کی فکر کریں۔ ہم خود کاروباری معاملات میں شرعی اصولوں کی پاسداری کریں اور ایسے نظام کے لیے کوشش کریں جو شرعی اصولوں سے ہم آہنگ ہو۔

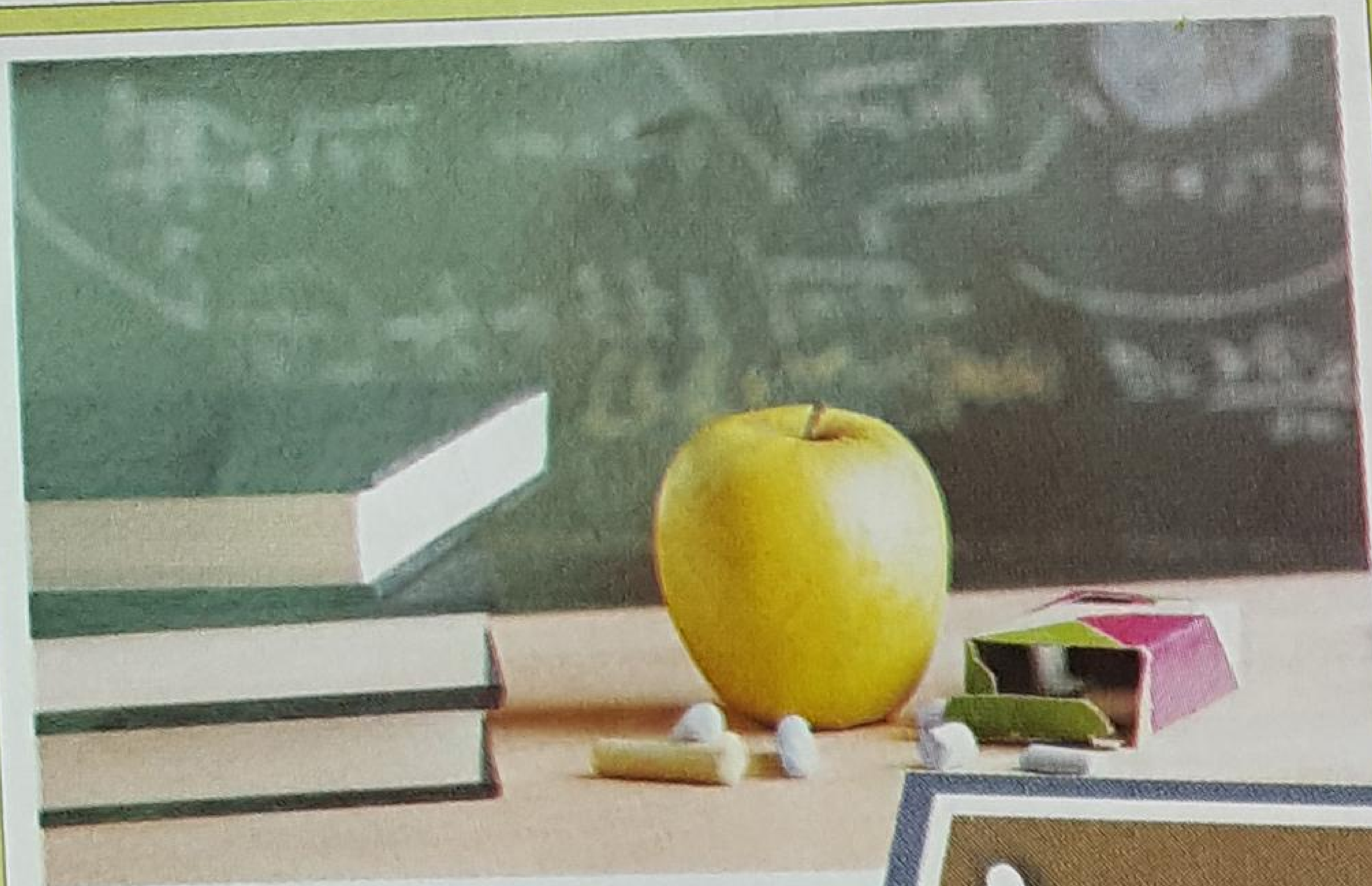
یاد رکھیے! اسلامی بینکاری کی شکل میں سود کے ناسور سے بچنے کی ایک عملی کوشش سامنے آگئی ہے۔ ہم اس کے اندر بہتری کی گنجائش سے انکار نہیں کر سکتے، لیکن اس کو کامیاب بنانا ہماری ذمہ داری ہے۔ اسے بہتر بنانا ہماری ذمہ داری ہے۔

اگر ہمیں اس کے معاملات پر اطمینان نہیں ہو رہا تو ہر اسلامی بینک کی مجلس برائے امور شرعیہ موجود ہے، جس میں ماہر علمائے کرام موجود ہیں، جن کا ایک فرد روزمرہ کی رہنمائی کے لیے اسلامی بینک میں موجود ہوتا ہے، ہم ان سے رابطہ کر کے اپنا اطمینان حاصل کر سکتے ہیں۔ بہتری کے لیے تجاویز دے سکتے ہیں۔ لیکن ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر صرف اعتراض کرنا، عوام کو علمائے کرام سے بدظن کرنا کوئی اچھا رویہ نہیں ہے۔ اللہ پاک ہم سب کو دین کی سمجھ عطا فرمائے، ہر قسم کی گمراہی سے ہماری حفاظت فرمائے، آمین۔

علی وقاص الحق دفتری
آئی ٹی اسپیشلٹ و کنسلٹنٹ، کراچی

بچوں میں حوصلے کی جوت جگائیں

ایک نکتہ جو نئی نسل کی خوب تر تربیت کے لیے اکسیر ہے



ایک گاؤں میں دو بچے رہتے تھے۔ وہ دونوں آپس میں دوست تھے۔ ان میں سے ایک کی عمر سات سال اور دوسرے کی عمر چودہ سال تھی۔ وہ دونوں ایک دن کھیلنے کے لیے گاؤں کے راستے سے ذرا ہٹ کر گئے، کھیلتے کھیلتے ان میں سے چودہ سال والے بچے کا پاؤں پھسلا اور وہ کنویں میں گر گیا۔ سات سال والے بچے نے بہت زیادہ شور مچایا، آوازیں لگائیں کہ کوئی ہے جو اس کو نکالے اور اس کی جان بچائے، مگر کوئی نہیں آیا۔ اس کے بعد اس نے ڈول اٹھایا اور اسے کنویں میں ڈال دیا اور سات سال والے بچے نے رسی کو کھینچنا شروع کیا اور بالآخر اس کو کنویں سے باہر نکال دیا۔ اس کے بعد وہ لوگ گاؤں میں آئے اور لوگوں کو بتایا کہ چودہ سال والا لڑکا کنویں میں گر گیا تھا اور سات سال والے نے اس کو نکالا۔ پہلے تو وہ ڈر رہتے تھے کہ گاؤں والے ڈانٹیں گے، مگر گاؤں والوں نے ڈانٹا تو نہیں، لیکن ان کی بات پر اعتبار نہیں کیا اور ان کی بات ماننے سے انکار کر دیا۔ وہ بچے حیران تھے کہ ہم سچ بول رہے ہیں مگر یہ لوگ اعتبار نہیں کر رہے۔

اس کے بعد وہ گاؤں کے ایک سمجھ دار آدمی کے پاس گئے اور اس سے کہا کہ یہ بچے اس طرح کہہ رہے، مگر ہم ان کی بات پر اعتبار نہیں کر رہے۔ گاؤں کے بڑے اور سمجھ دار آدمی نے کہا: یہ بچے صحیح کہہ رہے ہیں کہ چھوٹے نے ڈول کھینچ کر بڑے کو کنویں سے نکالا۔ لوگوں نے کہا کہ یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ اس شخص نے کہا: جب یہ چھوٹا لڑکا ڈول کنویں میں ڈال کر بڑے لڑکے کو نکالنے کی کوشش کر رہا تھا تو اس وقت چھوٹے کو کوئی یہ کہنے والا نہیں تھا کہ بیٹا! آپ یہ نہیں کر سکتے، حتیٰ کہ اس بچے کا اپنا من بھی یہ کہنے والا نہیں تھا کہ آپ یہ نہیں کر سکتے، اس لیے اس نے یہ کام کر دیا!

دنیا میں جتنے بھی بڑے کام ہوئے اور بڑے کاروبار ہوئے، بڑی ایجادات ہوئیں، ملک بنے، یہ سب کے سب نامساعد حالات میں ہوئے۔ پاکستان کا خواب نامساعد حالات میں دیکھا گیا، کوئی چیز مساعد و موافق نہیں تھی۔ انگریزوں سے بھی جھگڑا تھا، ہندوؤں سے بھی جھگڑا تھا، کوئی زیادہ وسائل وغیرہ بھی نہیں تھے۔ اسی طرح کراچی میں انڈس ہسپتال قائم ہوا، ڈاکٹر عبدالباری خان نے کہا تھا کہ میں کراچی میں ایک ہاسپٹل بناؤں گا، جہاں لوگوں کا علاج فری ہوگا اور اس میں ہر چیز فری ہوگی۔ لوگوں نے ان کی بات ماننے سے انکار کر دیا کہ ایک تو فری ہسپتال اور وہ بھی کراچی میں، یہ کیسے ہوگا؟ لیکن اللہ رب العزت نے کر کے دکھایا کہ ڈیڑھ سو بستروں سے شروع کیا اور وہ آج ترقی کر کے اٹھارہ سو بستروں پر جا رہا ہے۔ کئی اربوں روپے کا ان کا سالانہ بجٹ ہے اور کئی سال کے پیسے ان کے پاس ایڈوانس کے طور پر رکھے ہیں! اسی طرح کے ایف سی والے نے یا بل گیٹس نے اور بڑے بڑے لوگوں نے یہ تہیہ کیا تھا کہ میں نے یہ کرنا ہے اور میں نے یہ کر کے دکھانا ہے۔

آج ہم نے اپنے بچوں میں حوصلہ اور عزم پیدا نہیں کیا، وہ پست ہمتی اور کم حوصلگی کا شکار ہوتے ہیں۔ یاد رکھیے! ہم نے اپنے بچوں کو کبھی بھی وسائل کی کمی کا احساس نہیں ہونے دینا ہے۔ ضروری نہیں کہ بہت زیادہ پیسے ہوں اور پھر جا کر کام شروع ہو۔ اگر ہمارے اندر پختہ عزم ہو اور ارادے پختہ ہوں تو اللہ تعالیٰ اس کائنات کی ایک ایک چیز اور نظام کو ہمارے تابع کر دیں گے۔

آسمان پر نظر رکھنی ہو تو انجم و مہتاب دیکھو
رکھنی ہو صبح کی بنیاد تو پہلے خواب دیکھو
حقیقتوں کی تلخیاں ہیں ضرور
لیکن میں خواب کی دلنشینی پر نظر رکھتا ہوں

جب سلطان صلاح الدین ایوبی پیدا ہوئے تو پہلے دن ان کے باپ نے ان کو اٹھانے کے بعد کہا کہ یہ بچہ ہمارا نہیں ہے، بلکہ امت کا بچہ ہے۔ بچپن سے ان کی نشوونما، ذہن سازی اور ٹریننگ اس لحاظ سے دی گئی کہ تم نے اپنی زندگی ہی میں بیت المقدس آزاد کرانا ہے۔ چنانچہ انہوں نے اپنی زندگی میں ہی بیت المقدس آزاد کروایا اور 55 سال کی عمر میں انتقال بھی کر گئے۔ ان کے بعد صدیوں تک بیت المقدس مسلمانوں کے قبضے میں رہا۔

اگر آپ یہ سمجھتے ہیں کہ کہ بڑے ادارے کو کھولنے کے لیے کثیر سرمایے کی ضرورت پڑتی ہے تو برائے مہربانی کسی بڑی کمپنی کے سیٹھ صاحب سے جا کر پوچھیے کہ آپ نے اپنا بچپن کیسے گزارا؟ آپ کتنے بہن بھائی تھے اور ناشتے میں آپ کے نصیب میں کتنے پاپے آتے تھے؟ اور آپ کو کتنے دنوں بعد نئے کپڑے ملتے تھے اور آپ کو کتنی بار عید پر نیا جوڑا ملتا تھا؟ تو آپ ان کے جواب سن کر حیران رہ جائیں گے کہ انہوں نے کن نامساعد حالات میں اپنا بچپن گزارا۔ محنت انسان کرتا رہے اور نتیجہ اللہ پر چھوڑ دے، اللہ تعالیٰ توکل کرنے والوں کو پسند فرماتے ہیں۔

کامیاب فیملی بزنس کے لیے رہنما ہدایات پر مشتمل مشہور و مقبول کتاب
"From Siblings to Cousins"
کا سلیس اردو ترجمہ

مصنفین

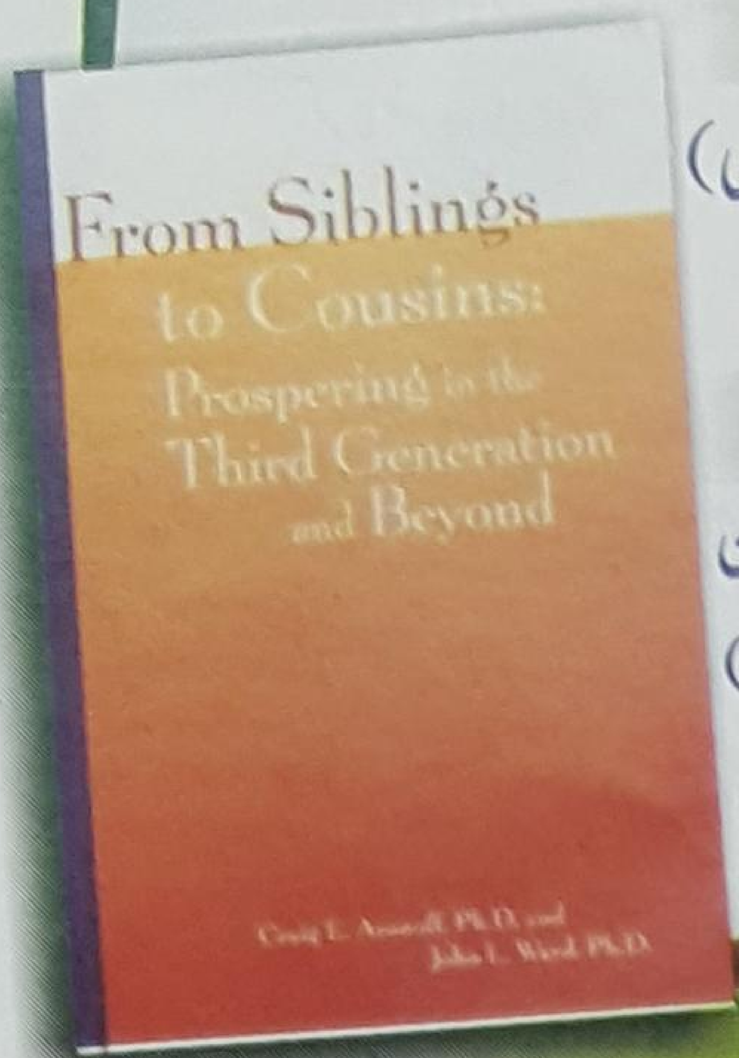
کریگ ای ایرونوف (پی ایچ ڈی)

جان ایل وارڈ (پی ایچ ڈی)

مترجم

جناب ریاض الدین

(ڈالر انڈسٹریز لمیٹڈ)



قسط نمبر 8

ایک صحت مند خاندانی تجارت کیسی نظر آتی ہے؟

ایک صحت مند Family Bussiness اُس وقت کیسا نظر آتا ہے جب سگے بھائیوں والا مرحلہ ختم ہونے لگتا ہے؟ اور پھر اُس وقت جب کہ کزنز کو منتقلی مکمل ہو جاتی ہے؟ کزنز کی نسل کو کاروبار کی منتقلی قریب ہونے پر جبکہ اُس کا بڑا حصہ ابھی بھی سگے بھائیوں کے ہاتھ ہی میں ہو، باشعور بھائی بھی دراصل اُسی انداز میں کام کرنے لگتے ہیں جیسے کہ ان کی اولاد (کزنز) کاروبار میں شامل ہو چکے ہوں۔

جیسا کہ پہلے بتایا گیا ہے، باشعور بھائیوں کو مستقبل میں رونما ہونے والی تبدیلی پہلے ہی نظر آنے لگتی ہے اور وہ ایسے طریقے وضع کرنے لگتے ہیں، جن کی کزنز کو آئندہ ضرورت ہوگی، مثلاً: strategic planning, business & family governance systems, bussiness and family policies, financial & human resource management۔

سگے بھائی اپنی اولاد یعنی کزنز سے اوّلین دور میں ہی اس بات کی رہنمائی حاصل کرنے لگتے ہیں کہ اگلی نسل کے لیے بزنس کی تشکیل کس طرح کی جائے۔ دوسرے الفاظ میں سگے بھائی کزنز کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ کاروبار کی نئی صورت گری میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیں کیونکہ آخر کار تو کزنز ہی کو یہ کاروبار مستقبل میں چلانا ہوگا۔

قوی اُمید ہے کہ سگے بھائیوں نے یقیناً اُن مضر کاروباری عادات سے گریز کیا ہوگا، جس میں ایک کزن کو کسی ایک یونٹ کا مکمل اختیار دیا گیا ہو اور دوسرے کو کسی دیگر یونٹ کا، کہ عملاً وہ باہم مل جُل کر بطور ٹیم کام کرنے کے طور طریقے سیکھنے کے بجائے اپنی اپنی جاگیر میں من مانی کرنے کی بری عادت میں پڑ جائیں اور یقیناً بھائیوں نے کزنز کو اعلیٰ تعلیم اور زرّیں کاروباری اُصولوں کے زیور سے بھی آراستہ کیا ہوگا۔ مثالی بات یہ ہوگی کہ سگے بھائی اپنی اولادوں کو ایک ایسا کاروبار حوالے کریں جو نفع آور ہو اور پیشہ ورانہ و انتظامی لحاظ سے مضبوط ہو۔ خاندان اُس ورثے پر فخر کر رہا ہو اور مسلسل کامیابی کاروبار کے قدم چوم رہی ہو۔

کزنز کی نسل جب ایک بار مضبوطی کے ساتھ قدم جمانے میں کامیاب ہو جاتی ہے تو خاندانی کاروبار تیزی سے متحرک ہو جاتا ہے۔ فیملی ممبرز ایک دوسرے پر بھروسہ کرنے لگتے ہیں اور اُن میں یہ اعتماد اور صلاحیت پیدا ہو جاتی ہے کہ وہ بزنس کی ضرورت کے مطابق اپنے آپ کو ڈھال لیتے ہیں۔ وہ مسلسل اس امر کا جائزہ لیتے رہتے ہیں کہ وہ کس طرح کام کرتے ہیں اور اس سلسلے میں تبادلہ خیال بھی کرتے رہتے ہیں کہ جو کچھ وہ کر رہے ہیں اُس میں مزید ترقی اور بہتری کیسے لائی جا سکتی ہے۔

جب کزنز خود کو ایک وسیع تر فیملی بزنس اور ایک ادارے کے طور پر دیکھتے اور سوچتے ہیں تو اُن میں اتحاد کا شعور پیدا ہوتا ہے۔ وہ بہت جلد یہ سوچنا چھوڑ دیتے ہیں کہ اُن کا تعلق محض خاندان کی کسی ایک شاخ یا کنبے سے ہے۔ اُن کے احساس اور شعور میں اتنی پختگی آ جاتی ہے کہ وہ محض اپنی ذات یا اپنے مختصر سے کنبے کے مفاد میں گم ہونے کے بجائے وسیع تر کاروبار اور Grand Family کے مفادات کو بالاتر رکھنا شروع کر دیتے ہیں۔ اُن کی سوچ میں ایک (بڑی) فیملی اور ایک وسیع تر کاروبار کی اہمیت دو چند ہو چکی ہوتی ہے۔

اس دوران وہ دو مختلف نظریات یعنی: ''پہلے کاروبار'' یا ''پہلے فیملی'' جیسے گھمبیر مسائل سے نبرد آزما ہونے کی صلاحیت بھی حاصل کر لیتے ہیں، بلکہ یہ کہنا بے جا نہ ہوگا کہ وہ ہر دو نظریات کو بڑے متوازن انداز سے دیکھنے اور اُن کے مسائل کو حل کرنے کی صلاحیت حاصل کر چکے ہوتے ہیں۔ انہوں نے فیملی کے لیے قانون، قواعد و ضوابط بنا لیے ہوتے ہیں اور ساتھ ساتھ کاروبار میں ملازمت کے خواہاں فیملی ممبرز کے لیے شرائط اور معاوضے کی تفصیلات بھی طے ہو چکی ہوتی ہیں۔ گویا اب کزنز کو اس بات کا ادراک ہو چکا ہوتا ہے کہ کاروبار پر فیملی کو فوقیت دینے کا مطلب کاروبار کو خطرے میں ڈالنے کے سوا کچھ نہیں اور وہ اچھی طرح جان لیتے ہیں کہ: ... in a prospering family business, "business" comes first ...

کزنز کے مرحلے تک آتے آتے ایک وسیع اور پیچیدہ کاروبار کی بھرپور دیکھ بھال اور انتظام کے لیے، یقیناً خاندان ازخود کافی قیادت فراہم نہیں کر سکتا۔ اُسے غیر خاندانی انتظامیہ کی جانب رجوع کرنا ہوگا اور کزنز کو ایسے ذہین اور تجربہ کار بیرونی افراد کو بورڈ میں شامل کرنا ہوگا، جو صاحبِ بصیرت بھی ہوں اور صاحبِ بصارت بھی۔

ایسے بیرونِ خاندان افراد اپنے ساتھ independent سوچ لاتے ہیں جو کہ فیملی کی اندرونی گنجلک کو ختم کر کے ہوا کے ایک تازہ جھونکے کی مانند کاروبار کو تازہ دم کر دیتی ہے۔ ایسا کرنے میں بظاہر تو خطرہ محسوس ہوا کرتا ہے کہ کاروبار پر فیملی کی گرفت کمزور پڑ جائے گی، تاہم اگر بورڈ اور فیملی کے درمیان فیملی کونسل کا ادارہ منظم انداز سے اپنا رول ادا کر رہا ہو تو فیملی اور کاروبار درحقیقت ایک دوسرے کو منظم کرنے کا بہترین ذریعہ بن جاتے ہیں۔ (جاری ہے)



غیرضروری اخراجات کو کیسے کنٹرول کیا جائے؟

مُحمّد اَسلم بُھٹّہ
ڈائریکٹر: شعبہ اثاثات، جامعۃ الرشید

کسی بھی کاروبار میں غیرضروری اخراجات کو کم کرنا اور پروڈکٹ کو اصل قیمتوں پر رکھنا نہایت ضروری ہوتا ہے۔ جب تک یہ کام نہ کیا جائے گا، کاروبار میں نفع حاصل کرنا آسان نہیں ہوسکتا۔ اس لیے یہ بات نہایت ضروری ہے کہ بزنس میں استعمال ہونے والے تمام کے تمام فیکٹرز کو کاسٹ افیکٹو بنایا جائے۔ ہمارے خیال میں درج ذیل امور پر اس بارے میں غور کرنا ضروری ہوگا:

1 باصلاحیت مینجمنٹ

کسی بھی کاروبار میں اچھی مینجمنٹ اہم کردار ادا کرتی ہے۔ کمپنی مالکان کو چاہیے کہ مینجمنٹ پر قائم آفیسرز کا تقابلی جائزہ لیتے رہیں اور جو لوگ محنتی، ایماندار اور اپنے ٹارگٹ کو حاصل کرنے کے ماہر ہیں، صرف انھی کو رکھا جائے اور دوسرے لوگوں کو جو کام چور، نااہل اور سست ہیں، نکال باہر کیا جائے، تاکہ ان پر آنے والے اخراجات کو کم کیا جاسکے۔

2 اسٹاف کی تنخواہوں کا جائزہ لینا

تمام اسٹاف کی تنخواہوں اور دوسری مراعات کا پوری طرح سے جائزہ لیا جائے اور ان میں جو غیرضروری اخراجات ہوں، ان کو ختم کردیا جائے، تاکہ کاروبار پر پڑنے والے اخراجات کم ہوسکیں۔

3 میٹریل کی قیمت کا جائزہ لینا

جہاں جہاں سے جو جو میٹریل خریدا جاتا ہے، اسے کمپنی کی ڈیمانڈ کے مطابق ہی خریدا جائے۔ ڈیمانڈ کے تحت سامان خریدنے سے فالتو قسم کا سامان خریداری کی فہرست سے کم ہوجائے گا اور اس طرح اخراجات کنٹرول میں آجائیں گے۔

4 ہر خریداری پر تین کوٹیشن کی وصولی

اپنے پرچیزرز کو ہدایت ہو کہ وہ تین جگہوں سے کوٹیشن لائیں۔ ان کے بعد پرچیز آفیسر خود ان کوٹیشن کا جائزہ لے اور مارکیٹ سے اپنے لیول پر معلومات طلب کرے کہ کیا واقعی یہ سامان اسی دام پر فروخت ہوتا ہے؟ یہ سارا جائزہ لینے سے مالکان کو اندازہ ہوگا کہ کون سا مال غلط اور مہنگا آرہا ہے؟ ایسے مال کی خریداری پر کڑی نگرانی لگائی جائے اور اس طرح غیر ضروری اخراجات کو کم کردیا جائے۔

5 بہتر اور سستی چیزوں کی خریداری

کمپنی پالیسی ہونی چاہیے کہ جہاں جہاں مال سستا ملتا ہے، وہاں کی مارکیٹوں کا جائزہ لیتے رہیں۔ بعض اوقات بعض اشیا کراچی میں مہنگی ہوتی ہیں، مگر پشاور میں وہ سامان خاصہ سستا مل جاتا ہے۔ اور اگر کمپنی باہر سے امپورٹ کرتی ہے تو پھر جاپان، سنگاپور، چائنا اور تائیوان کی مارکیٹوں کا تقابلی جائزہ سامنے رکھے اور جہاں سے بہتر اور سستا مال ملے، وہیں سے امپورٹ کرے۔ اس طرح اس کے اخراجات کنٹرول میں رہیں گے۔

6 بینکوں سے لیے ہوئے لون کی جلد واپسی

بعض اوقات یہ ہوتا ہے کہ بینکوں سے لیا ہوا قرضہ اور اس پر سود اور دوسری مدوں میں اخراجات بڑھ رہے ہوتے ہیں۔ اگر کسی جگہ بھی کمپنی کا اپنا سرمایہ موجود ہو تو جتنا جلد ہوسکے، بینکوں کا سرمایہ واپس کرکے سود اور دوسرے اخراجات سے بچا جائے۔

7 قرضہ کے سود کو بروقت واپس کرنا

سود کو بروقت ادا نہ کرنا سود در سود میں اضافہ کا باعث ہوتا ہے۔ اس لیے سود کی قسطوں کو بروقت ادا کرنے سے غیرضروری اخراجات کو کم کرنے میں بھی مدد مل سکتی ہے، (ورنہ سود تو ویسے ہی کاروبار کی برکت کو ختم کردیتا ہے!)

8 غیرضروری اسٹاف کی چھانٹی

بعض اوقات اسٹاف زیادہ بھرتی کرلیا جاتا ہے جبکہ اسٹاف کی ضرورت کم ہوتی ہے۔ مگر سفارشی اور دوسرے قسم کے لوگ شامل ہوتے ہیں، جن کی تنخواہوں اور دوسری مراعات کو اگر ختم کردیا جائے تو اچھا اثر پڑسکتا ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ مالکان تمام اسٹاف کا پوری طرح جائزہ لے کر غیرضروری اسٹاف کو نکال دیں۔ اس طرح اخراجات کی کمی پر اچھا اثر پڑے گا۔

9 پرانے سامان کی فروخت

بعض اوقات گودام اور اسٹور میں مال پڑا رہتا ہے اور وہ کسی کام کا نہیں ہوتا۔ ان پر جو اخراجات ہوچکے، وہ تو ہو ہی چکے مگر ان کو فروخت کرکے کچھ اخراجات میں کمی کی جاسکتی ہے۔ ایسی پالیسی ہونی چاہیے کہ ہر سال یا دو سال بعد اسٹور کا جائزہ لیا جائے اور غیرضروری سامان کو فروخت کرکے اس سال کے اخراجات میں کمی کی جائے۔

10 کاروبار کو نئے انداز سے چلانے کی کوشش

ہر پانچ سال کی مدت کے بعد کاروبار کو نئے سرے سے چیک کیا جانا چاہیے اور جہاں جہاں کمزوریاں ہوں، ان کو ختم کرنا چاہیے۔ یوں کاروبار کو ترقی کی راہ پر گامزن کردینا چاہیے۔

اگر مالکان درج بالا نکات کو مدنظر رکھ کر مکمل کاروبار کو باریک بینی سے چیک کرلیں گے تو نہ صرف غیرضروری اخراجات کم ہوجائیں گے، بلکہ کاروبار کی ترقی کی نئی راہیں کھل جائیں گی۔

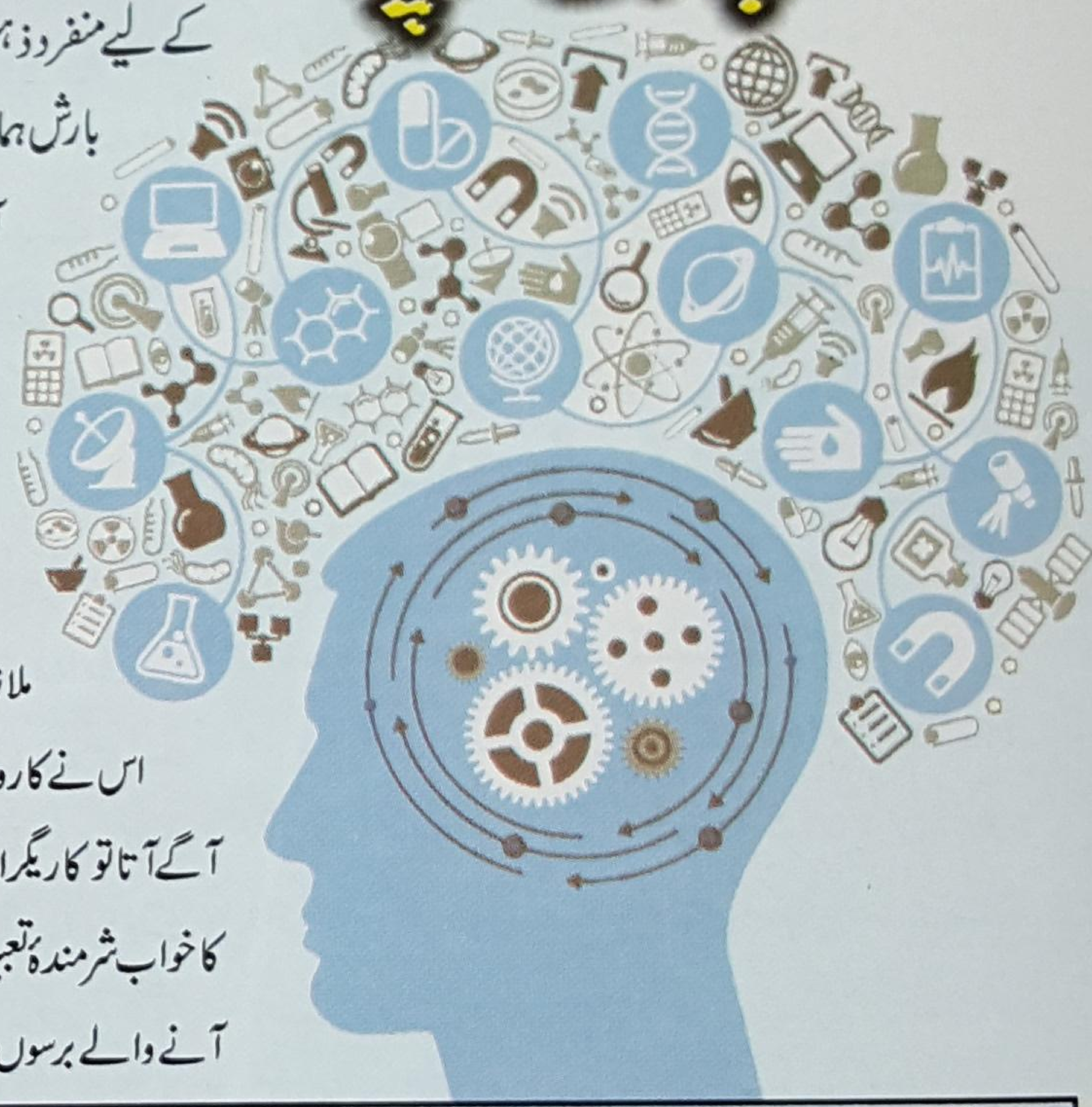
چیدہ چیدہ

میٹنگ کی کاروائی قلمبند کیجیے



الفریڈ سیلون نے "جنرل موٹرز" کو دنیا کی عظیم ترین موٹر ساز کمپنی بنایا اور موٹر سازی میں عالمی شہرت حاصل کی۔ اس نے چھوٹی چھوٹی، مگر زندہ میٹنگوں میں مینجمنٹ کے فرائض سرانجام دیے۔ وہ جب میٹنگ سے فارغ ہوتا تو اپنے دفتر میں جا کر ایک ساتھی کو ایک خط لکھتا۔ اس خط میں زیر بحث آنے والے کلیدی سوالات، وہ معاملات جو میٹنگ کے دوران پیدا ہوئے، فیصلے جو انجام پائے اور ان مسائل و مشاہدات کا ذکر کرتا جن کے متعلق میٹنگ کچھ نہ کر پائی۔ جب اس سے اس کی اس مصروفیت کے بارے میں پوچھا گیا تو اس نے بتایا: "اگر میں میٹنگ کے بعد فوری طور پر بیٹھ نہ جاؤں اور یہ نہ سوچوں کہ میٹنگ کیا تھی اور اس میں کیا کچھ ہوا اور پھر اپنی سوچ کو قلمبند نہ کر لوں تو میں اگلے 24 گھنٹے کے بعد سب کچھ بھول جاؤں گا۔ اس عمل سے اگلی میٹنگ بہتر بن جاتی ہے اور مکتوب الیہ (جس کو خط لکھا گیا) بھی اگلی میٹنگ میں ان چیزوں کو ملحوظ رکھتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ میں یہ خطوط لکھتا ہوں۔"

منفرد ذہن اور اچھوتی سوچ



کاروبار میں فطری رجحان یہی معلوم ہوتا ہے کہ ہم مارکیٹ میں پہلے سے موجود چیزوں پر توجہ دیتے ہیں کہ انہیں کس طرح بہتر اور سستا بنایا جا سکتا ہے، جبکہ کامیابی کا اصل گُر یہ ہے کہ لوگوں کو کس چیز کی ضرورت ہے، جسے مارکیٹ ابھی تک پوری کرنے سے قاصر ہے۔ اس کے لیے منفرد ذہن اور اچھوتی سوچ کی ضرورت ہے۔ اگر ہم لوگوں کی وہ ضرورت پوری کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں تو دولت کی بارش ہمارا مقدر بن سکتی ہے۔

آٹوموبائل کے بادشاہ ہنری فورڈ کی مثال دیکھ لیں۔ کاریں بنانے کے ابتدائی دور میں فورڈ نے یہ اندازہ لگا لیا تھا کہ آنے والے دنوں میں کار انسانی زندگی کی کتنی بڑی اور اہم ضرورت بن جائے گی۔ چنانچہ وہ کاروں کی پیداوار میں خاطر خواہ اضافہ کرنا چاہتا تھا۔ اس کی فیکٹری کے کاریگر ایک دن میں دو کاریں تیار کرتے تھے، اس رفتار سے فورڈ کبھی اپنا ہدف حاصل نہیں کر سکتا تھا۔

فورڈ اپنی سوچوں میں گم بیٹھا تھا، اس نے دیکھا کہ گاڑی کا فریم ایک پلیٹ پر ساکن حالت میں پڑا تھا اور کاریگر بھاگ بھاگ کر کام کر رہے تھے، تاکہ جلدی جلدی انجن تیز ہو جائے۔ اس نے سوچا کہ اوزاروں میں بہتری لانے یا مزید کاریگروں کو ملازمت پر رکھنے سے بھی وہ مطلوبہ پیداوار حاصل نہیں کر سکتا، چنانچہ اس نے ایک بالکل مختلف اور انوکھا حل سوچا۔ اپنی چشم تصور سے اس نے کاروں کو آہستہ آہستہ آگے سرکتے اور کاریگروں کو اپنی مخصوص جگہ ساکن حالت میں کھڑے دیکھا۔ جب بھی کار کا فریم اپنی جگہ بدل کر آگے آتا تو کاریگر اپنے حصے کا تھوڑا سا کام کر دیتا۔ اگلے چند روز میں اس نے اپنے منصوبے پر عمل شروع کر دیا اور محسوس کیا کہ اس کا تیز رفتار پیداوار کا خواب شرمندۂ تعبیر ہونے والا ہے۔ چنانچہ 1914ء میں فورڈ فیکٹری میں پہلا پلانٹ لگ گیا، جس میں صرف 90 منٹ میں کار تیار ہونے لگی۔ آنے والے برسوں میں یہ رفتار اور بھی تیز ہو گئی اور حیران کن بچت ہونے لگی۔

اور سازش گلے پڑ گئی

ہنری ڈاؤ نے کیمیکل انڈسٹری میں تہلکہ مچا دیا

انعام اللہ بھکروی



......اور دھمکی بھی اس نوجوان کو باز نہ رکھ سکی۔

وہ دن میں 18 گھنٹے کام کرتا اور تھک ہار کر فیکٹری میں ہی زمین کے فرش پر ٹانگیں پسارتا اور پھر نیند کی وادی میں چلا جاتا۔ یہ اس کا معمول بن چکا تھا۔ آس پاس کے لوگ اسے دیوانہ کہتے، لیکن یہ ان کی پروا کیے بغیر اپنے کام سے کام رکھتا۔ یہ اپنی پرانی بائیک پر سامان رکھتا اور دکانوں پر چیزیں سپلائی کرتا۔ اس کی خستہ حالی کو دیکھ کر لوگ مذاق اڑاتے، لیکن یہ ڈالر کمانے کے لیے نہیں، بلکہ اپنے وژن کو سامنے رکھ کر محنت کر رہا تھا۔ یہ ایک ہی وقت میں منتظم، مزدور اور فنڈ جمع کرنے والا تھا۔ اسے اپنے وسائل کا علم تھا۔ جہاں تک اس کی طاقت تھی، یہ ناممکن کو ممکن بنانے کی کوشش میں لگا رہتا، اسی امید کے ساتھ کہ آخر کار اسے کامیابی نصیب ہوگی۔

یہ نوجوان 12 فروری 1866ء میں انٹاریو میں پیدا ہوا۔ اس نوجوان نے ہائی اسکول سے اپنی تعلیم مکمل کرنے کے بعد 1884ء میں کیس اسکول آف اپلائیڈ سائنس، جو آج ''ویسٹرن ریزرو یونیورسٹی'' کے نام سے مشہور ہے، میں داخلہ لیا اور آب شور (Brine) کی ساخت میں ریسرچ پر اسپیشلائزیشن کرنے لگا۔ یہ برائن کے سیمپل اس دولت سے مالا مال علاقوں سے تلاش کرتا۔ یہ برائن ان دنوں میڈیسن اور فوٹوگرافی کی انڈسٹری میں بڑے پیمانے پر استعمال ہوتی تھی۔ 1888ء میں گریجویشن مکمل کرنے کے بعد ایک سال کے لیے یہ کیمسٹری کا پروفیسر رہا۔ اس دوران بھی اس نے ریسرچ کا عمل جاری رکھا کہ وہ کس طرح آب شور سے مختلف کیمیکل حاصل کرے۔

1889ء سے اس کا بزنس کیریئر شروع ہوتا ہے۔ اس نے سخت محنت اور بھاری قیمت ادا کرنے کے بعد ایک نمونہ (Patent) حاصل کیا۔ اس نے فوراً اپنی کمپنی بنالی اور ایک سال میں یہ کمپنی دیوالیہ ہوگئی۔ اس کے ساتھی اور دوست اس کے کام سے بہت متاثر تھے۔ 1890ء میں انہوں نے اس کی مالی طور پر مدد کی کہ وہ ''مڈلینڈ کیمیکل کمپنی'' کی بنیاد رکھ سکے۔ اس نوجوان نے اپنے دوستوں کو مایوس نہ کیا اور اپنا کام جاری رکھا۔ آخر ایک سال کی محنت سے برومائن کیمیکل سے برق پاشی کا طریقہ استعمال کرتے ہوئے ''برومائیڈ'' بنالیا۔

اب یہ چاہتا تھا کہ اپنی برق پاشی (Electrolysis) کی ریسرچ دوسرے کیمیکل پر بھی آزمائے، لیکن مالی تعاون فراہم کرنے والوں کی عدم دلچسپی کی وجہ سے کام سست روی کا شکار تھا۔ اس نے موجودہ وسائل کے اندر رہتے ہوئے اپنی کوشش جاری رکھی اور اپنی ریسرچ کے نتیجے میں ایک طریقہ کار ایجاد کیا، جس کی مدد سے سوڈیم کلورائیڈ سے کلورائیڈ اور کاسٹک سوڈا کشید کیا۔

جب اس کی ''Dow Process'' کمپنی کیمیکل انڈسٹری میں آئی تو یہاں کچھ لوگوں کی اجارہ داری قائم تھی۔ یہ اس کے لیے بہت بڑا چیلنج تھا۔ اس نے گھبرانے کے بجائے مقابلہ کرنے کی ٹھانی اور امریکا میں برومائن فی پونڈ 36 سینٹ میں سستا فروخت کرنے لگا۔ اس وقت جرمن حکومت کی حمایت یافتہ تنظیم ''Bromkonvention'' برومائن کی قیمت کی نگرانی کر رہی تھی اور برومائن سپلائی کرنے میں اس کی اجارہ داری تھی۔ یہ امریکا میں برومائن فی پونڈ 49 سینٹ میں بیچا کرتی تھی۔ جرمن تنظیم نے واضح الفاظ میں اس نوجوان کو دھمکی دی کہ اگر اس نے دوسرے ممالک میں برومائن فروخت کرنے کی کوشش کی تو وہ اس کی مارکیٹ گرا دیں گے، لیکن اس نے ان کی دھمکی کو سنجیدہ نہ لیا۔ 1904ء میں اس نے انگلینڈ کو سستے داموں برومائن برآمد کرنا شروع کر دی۔ چند ماہ بعد اس تنظیم کا نمائندہ اس نوجوان کے دفتر میں آیا اور اسے کہا کہ وہ اپنی ایکسپورٹ سے دست بردار ہو جائے۔

یہ دلیر اور بہادر نوجوان دھمکیوں کو خاطر میں نہ لاتے ہوئے انگلینڈ اور جاپان کو اپنی برومائن بیچتا رہا۔ اس تنظیم نے یہ دیکھتے ہوئے امریکا کی مارکیٹ کو بالکل گرا دیا اور برومائن فی پونڈ 15 سینٹ میں فروخت ہونے لگی، تاکہ یہ اپنے بزنس سے باز آجائے۔ لیکن یہ بھی رکنے والا نہ تھا، اس نے اس سازش سے فائدہ اٹھانے کا عزم کیا اور اپنے لوگوں کو اس کام پر لگا دیا کہ وہ مقامی سطح پر ہزاروں ٹن کی صورت میں جرمن برومائن خرید لیں۔ یہ اس برومائن کو خرید کر دوبارہ پیکنگ کرتے اور یورپ کو 27 سینٹ میں فروخت کر دیتے۔ اس تنظیم نے دیکھا کہ ان کی چال ان پر الٹی پڑ گئی ہے کہ یہ نوجوان ان کے ملک جرمن میں ہی اس برومائن کو 27 سینٹ میں فروخت کر رہا ہے! اس نوجوان نے ثابت کر دیا کہ غلط ہتھکنڈوں کے ذریعے کسی کو مات دینا مشکل ہوتا ہے اور انسان خود اس گڑھے میں گرتا ہے۔

یہ نوجوان ہربرٹ ہنری ڈاؤ (Herbert Henry Dow) تھا، جو ایک امریکی کیمیکل صنعت کار، بزنس مین اور ڈاؤ کیمیکل کمپنی کا بانی ہے۔ اس نوجوان کی کہانی کو سامنے رکھتے ہوئے، ہمیں اپنی کوشش جاری رکھنی چاہیے، اگر کوئی ہماری راہ میں روڑے اٹکانا چاہتا ہے تو ہم اس سے دست و گریباں نہ ہو جائیں، بلکہ اپنے مقصد پر توجہ مرکوز رکھیں۔ اس کا ایک قول بہت مشہور ہے، جو ہمارے لیے نصیحت آمیز ہے: ''اگر آپ لوگوں سے اچھا کام نہیں کر سکتے تو اس کام کو کیوں کرتے ہو؟''

اگر نتیجے پر توجہ دیتے ہیں تو تبدیلی نہیں لا سکتے، اور آپ تبدیلی پر فوکس کرتے ہیں تو نتائج حاصل کر لیتے ہیں

(جیک ڈکس)